EDISI ABAD KE-21

BUKU SUKSES TERLARIS SEPANJANG MASA

TERJUAL LEBIH DARI 15 JUTA EKSEMPLAR DI SELURUH DUNIA

THINK *and* GROW RICH

BESTSELLER LEGENDARIS YANG MENGAWALI SEMUA BESTSELLER

DILENGKAPI MATERI TAMBAHAN DARI
THE NAPOLEON HILL FOUNDATION

NAPOLEON HILL

Think and Grow Rich

Think and Grow Rich

Edisi Abad Ke-21

Dengan Penjelasan dan Contoh Baru

NAPOLEON HILL

Disunting oleh Bill Hartley

Asisten penyunting: Ann Hartley

Penerbit PT Gramedia Pustaka Utama, Jakarta

THINK AND GROW RICH-21ST CENTURY EDITION
by Napoleon Hill

Think and Grow Rich
Edisi Abad Ke-21
Napoleon Hill

GM 619221044

Diterbitkan pertama kali oleh
PT Gramedia Pustaka Utama
Kompas Gramedia Building Blok I Lt 4-5
Jl. Palmerah Barat 29-37, Jakarta 10270
Anggota IKAPI, Jakarta 2019

Penerjemah: Sugianto Yusuf dan Pandam Kuntaswari
Perwajahan Sampul: Isran Febrianto
Perwajahan Isi: Rahayu Lestari

ISBN: 978-602-06-3066-3
ISBN DIGITAL: 978-602-06-3067-0

Dicetak oleh Percetakan PT Gramedia, Jakarta
Isi di luar tanggung jawab Percetakan

FOTO PENULIS, NAPOLEON HILL, 1955

Foto milik Napoleon Hill Foundation

KELALAIAN MEMPERLUAS CAKRAWALA

MEMBUAT SEBAGIAN ORANG

HANYA MELAKUKAN HAL YANG ITU-ITU SAJA

DALAM HIDUP MEREKA.

—NAPOLEON HILL

DAFTAR ISI

BAB 1

RAHASIA KESUKSESAN

Pada setiap bab buku ini disebutkan rahasia mencari uang yang telah membuat kaya lebih dari lima ratus orang superkaya yang telah saya analisis secara hati-hati selama bertahun-tahun.

Rahasia tersebut pertama kali disampaikan kepada saya oleh Andrew Carnegie. Pria Skotlandia yang cerdik dan ramah ini dengan santai menyampaikan gagasan itu pada saya sewaktu saya masih bocah. Kemudian ia kembali duduk terbenam di kursinya, matanya berkilauan saat memperhatikan dengan saksama apakah saya cukup pintar untuk mencerna betapa pentingnya apa yang baru saja ia katakan kepada saya.

Ketika melihat saya menangkap gagasan tersebut, ia bertanya apakah saya bersedia menggunakan dua puluh tahun atau lebih hidup saya untuk mempersiapkan diri agar bisa mengungkap gagasan itu pada seluruh dunia, pada pria dan wanita yang, bila tidak mengetahui rahasia itu, akan menjalani hidup yang penuh kegagalan. Saya menyanggupi, dan dengan kerja sama dari Pak Carnegie, saya pun berhasil memenuhi janji saya.

KOMENTAR

Pada 1908, saat perekonomian Amerika Serikat tengah mengalami kemunduran dan sumber penghasilan serta lapangan kerja jadi langka, Napoleon Hill mengambil pekerjaan sebagai penulis untuk Bob Taylor's Magazine. *Tugasnya adalah menulis kisah-kisah sukses tentang orang-orang terkenal. Meskipun gajinya tidak seberapa, pekerjaan itu memungkinkan Hill bertemu dan mewawancarai raksasa-raksasa dalam dunia industri dan bisnis—dan raksasa pertama yang berkesempatan ia temui adalah pendiri industri baja Amerika, miliarder Andrew Carnegie, yang belakangan menjadi mentornya.*

Carnegie sangat terkesan dengan pikiran Hill yang tajam sampai-sampai setelah sesi wawancara selama tiga jam, ia mengundang Hill menghabiskan akhir pekan di kediamannya supaya mereka bisa melanjutkan diskusi. Selama dua hari berikutnya, Carnegie berkata pada Hill bahwa ia percaya semua orang bisa meraih pencapaian hebat apabila mereka memahami filosofi kesuksesan dan tahap-tahap yang diperlukan untuk meraihnya. "Sayang sekali," tuturnya, "tiap generasi baru harus mencari kunci sukses baru dengan coba-coba, padahal sebenarnya prinsipnya sangatlah jelas dan gamblang."

Setelah itu, Carnegie menjelaskan teorinya bahwa pengetahuan tersebut bisa dicapai dengan mewawancarai sosok-sosok hebat, kemudian menyimpulkan semua informasi dan hasil penelitian mengenai hal itu menjadi prinsip-prinsip yang komprehensif. Menurutnya akan dibutuhkan setidaknya dua puluh tahun untuk menyusun inti sari komprehensif itu, yang akan menghasilkan "filosofi pencapaian individual pertama di dunia". Ia menantang Hill melakukannya—dengan kompensasi memberikan bab pengantar dalam inti sari ciptaan Hill kelak dan membiayai semua biaya bepergian Hill

Hill hanya perlu berpikir 29 detik sebelum menerima tawaran Carnegie. Belakangan, Carnegie mengaku berniat membatalkan tawarannya kalau Hill berpikir selama lebih dari enam puluh detik.

Alasannya, Carnegie merasa "seseorang yang tidak bisa membuat keputusan dengan cepat, begitu akhirnya membuat keputusan, tidak akan bisa diandalkan untuk menyelesaikan keputusannya itu."

Berkat dedikasi tinggi Hill-lah buku ini berhasil diciptakan.

Untuk informasi lebih detail mengenai kehidupan Hill, silakan baca atau dengarkan audiobook *berjudul* A Lifetime of Riches: The Biography of Napoleon Hill *karya Michael J. Ritt Jr. dan Kirk Landers. Michael Ritt pernah menjadi asisten Hill selama sepuluh tahun sekaligus merupakan karyawan pertama di Napoleon Hill Foundation, di mana ia menjabat direktur, sekretaris, dan bendahara. Konten buku Ritt didasarkan pada pengalaman pribadinya, juga autobiografi Hill yang tidak pernah diterbitkan.*

Buku ini berisi rahasia tersebut, setelah diuji secara langsung oleh jutaan orang dari hampir setiap profesi. Gagasan Pak Carnegie adalah bahwa rumus ajaib tersebut, yang telah memberinya kekayaan tak terhingga, harus bisa dijangkau oleh semua orang yang tidak akan sempat menyelidiki bagaimana orang lain membangun kekayaan. Harapannya, saya bisa menguji dan menunjukkan kemanjuran rumus itu lewat pengalaman pria dan wanita di semua bidang pekerjaan. Dia percaya bahwa rumus ini seharusnya diajarkan di semua sekolah dan universitas, dan menyatakan pendapatnya bahwa andai diajarkan dengan tepat, rumus tersebut akan merevolusi seluruh sistem pendidikan sehingga waktu yang dihabiskan di sekolah dapat dikurangi sampai lebih dari separuhnya.

Dalam Bab 4, tentang keyakinan, Anda akan membaca kisah menakjubkan tentang penerapan rumus ini pada organisasi raksasa United States Steel Corporation. Perusahaan ini didirikan dan dikelola oleh salah satu pemuda yang membuktikan keyakinan Pak Carnegie bahwa rumus itu akan berhasil bagi siapa pun yang siap menjalaninya. Penerapan rahasia ini, oleh Charles M. Schwab, memberinya keuntungan besar baik dalam hal uang maupun peluang. Perkiraan kasarnya, penerapan rumus ini bernilai 600 juta dolar.

Fakta-fakta ini akan memberi Anda gambaran yang cukup jelas tentang apa saja yang dapat Anda raih dengan membaca buku ini, asalkan Anda tahu apa yang Anda inginkan.

KOMENTAR

Menurut salah satu metode perhitungan, tingkat inflasi akan membuat benda yang pada 1901 bisa dibeli seharga satu dolar menjadi dua puluh dolar per tahun 2001 Bagaimanapun, nilai yang ekuivalen dari 600 juta dolar tidak semata bisa dihitung dengan mengalikan tingkat peningkatan biaya hidup. Meskipun ada banyak faktor serta variabel lain yang harus dipertimbangkan untuk menilai kemampuan beli nominal tertentu, dan bahkan dengan menggunakan perkiraan paling umum, angka 600 juta dolar itu setidaknya setara dengan 12 miliar dolar pada awal abad ke-21

Rahasia ini telah diturunkan pada ribuan orang yang kemudian menerapkannya demi kepentingan mereka sendiri. Beberapa berhasil mencetak kekayaan besar sementara yang lain sukses menggunakannya untuk menciptakan keharmonisan dalam keluarga mereka. Seorang karyawan biasa telah memanfaatkan rahasia itu dengan sangat efektif sehingga penghasilannya mencapai 75 ribu dolar per tahun *(saat ini setara dengan 1,5 juta dolar).*

Arthur Nash, seorang penjahit asal Cincinnati, mengujicobakan rumus itu ke bisnisnya yang nyaris bangkrut. Perusahaan hidup kembali dan mendatangkan keuntungan bagi sang pemiliknya. Uji coba ini sangatlah unik sampai-sampai marak diliput oleh surat kabar dan majalah, yang kemudian mendatangkan publikasi senilai jutaan dolar.

Rahasia itu diturunkan pada Stuart Austin Wier, warga Dallas, Texas. Ia siap mendengar rahasia itu—bahkan sampai meninggalkan profesinya lalu mempelajari hukum. Apa ia berhasil? Anda bisa membaca jawabannya pada Bab 6, Pengetahuan Khusus.

Saat bekerja sebagai manajer periklanan di LaSalle Extension University, saya mendapat kesempatan langka melihat sendiri bagaimana J.G. Chapline, direktur universitas, menerapkan rumus ini dengan sangat efektif sehingga LaSalle menjadi perguruan tinggi program ekstensi hebat di Amerika Serikat.

Rahasia ini disebutkan tak kurang dari seratus kali di seluruh buku ini. Rahasia ini tidak pernah secara langsung disebut, karena sepertinya akan lebih manjur kalau dibiarkan berjalan begitu saja dan mereka yang siap, serta mencari, dapat mengambilnya. Itu sebabnya Andrew Carnegie menyampaikannya kepada saya tanpa pernah menyebutkannya secara spesifik.

Jika siap menggunakannya, Anda akan mengenali rahasia ini minimal satu kali pada setiap bab, tapi Anda tidak akan diberi cara mengetahui apakah Anda sudah siap atau belum. Kalau hal ini dibeberkan justru akan merampas manfaat yang akan Anda terima ketika menemukannya sendiri dengan cara Anda.

Jika Anda pernah merasa takut, jika Anda pernah mengalami masalah yang sangat besar dan membuat Anda putus asa, jika Anda pernah berusaha dan gagal, jika Anda pernah mengalami kelumpuhan akibat suatu penyakit atau gangguan fisik, cerita tentang penemuan anak saya dan penggunaan rumus Carnegie adalah oasis di tengah Gurun Keputusasaan yang selama ini Anda cari.

Rahasia ini pernah secara ekstensif digunakan oleh Presiden Woodrow Wilson selama Perang Dunia I *(dan oleh Presiden Roosevelt selama Perang Dunia II)*. Rahasia ini diceritakan kepada setiap serdadu yang pergi ke medan perang. Presiden Wilson mengatakan kepada saya bahwa rahasia ini adalah salah satu faktor penting dalam pengumpulan dana untuk membiayai perang.

Yang aneh tentang rahasia ini adalah orang-orang yang berhasil mendapatkan lalu memanfaatkannya akan mendapati diri secara harfiah tersapu dalam pusaran kesuksesan. Bagaimanapun, seperti yang sering ditekankan dalam buku ini, tidak ada satu pun hal di dunia yang gratis.

Rahasia ini tak bisa didapat tanpa bayaran, meskipun harganya jauh lebih murah daripada nilainya.

Keanehan lain adalah rahasia ini tak bisa diberikan semaunya dan tak bisa dibeli dengan uang. Kalau Anda tidak mencarinya dengan sengaja, Anda takkan bisa mendapatkannya, tak peduli sebesar apa pun Anda rela membayar. Rahasia ini terdiri atas dua bagian, dan demi meraihnya, salah satu bagian itu harus sudah Anda miliki.

Rahasia ini benar-benar sangat membantu semua yang siap. Pendidikan sama sekali tidak ada hubungannya dengan rahasia ini Jauh sebelum saya lahir, rahasia ini datang dan menjadi milik Thomas A. Edison, dan Edison menggunakannya secara sangat cerdas sehingga ia menjadi penemu terkemuka di dunia, meski hanya bersekolah selama tiga bulan.

Rahasia ini diteruskan kepada salah seorang rekan usaha Pak Edison, Edwin C. Barnes. Ia menggunakannya secara sangat efektif sehingga berhasil mengumpulkan kekayaan besar dan pensiun dari bisnis aktif meski masih berusia muda. Anda akan menemukan cerita ini pada awal bab pertama. Cerita ini seharusnya meyakinkan Anda bahwa kekayaan tidak berada di luar jangkauan Anda, bahwa Anda dapat menjadi apa yang merupakan mimpi Anda terlepas dari posisi Anda saat ini. Uang, ketenaran, pengakuan, dan kebahagiaan dapat Anda peroleh jika siap dan mantap untuk menerima anugerah-anugerah ini.

Bagaimana saya tahu? Anda juga akan memperoleh jawabannya sebelum selesai membaca buku ini. Anda mungkin menemukannya pada bab pertama, atau halaman terakhir.

Selama melakukan tugas penelitian atas permintaan Pak Carnegie, saya menganalisis ratusan orang terkenal. Banyak dari mereka mengakui bahwa mereka mengumpulkan kekayaan luar biasa mereka lewat bantuan rahasia Carnegie. Di antara mereka adalah:

Henry Ford *(pendiri perusahaan mobil Ford, yang memulai dengan kantong kosong dan pendidikan minim, tapi tetap mampu menjadi salah satu pebisnis paling sukses dalam sejarah Amerika)*

William Wrigley Jr. *(wiraniaga dari pintu ke pintu yang mendapati bahwa permen karet yang ia berikan gratis sebagai bonus sangat disukai para pelanggannya—bahkan lebih disukai daripada produk yang ia jual—sehingga ia memutuskan mendirikan perusahaan permen karet sendiri)*

John Wanamaker *(dikenal sebagai Pangeran Saudagar, ia menciptakan pusat perbelanjaan pertama di dunia dan menerima banyak pujian berkat inovasinya dalam dunia pemasaran, pelayanan konsumen, dan pemberian keuntungan bagi karyawan)*

James J. Hill *(dikenal sebagai Pendiri Kerajaan, ia membangun jalur kereta api antar-benua, Great Northern Railway, memelopori swasembada di Barat, kemudian menetapkan rute pelayaran yang menghubungkan Amerika dengan Asia)*

George S. Parker *(guru sekolah yang muak harus berulang kali membetulkan pulpen murid-muridnya sehingga membuat desain baru, mendirikan perusahaan pulpen Parker, dan mengubah ide sederhana menjadi sumber kekayaan)*

E.M. Statler *(sebagai putra dari seorang pendeta miskin, awalnya ia merupakan* bellboy *hotel yang meniti karier sampai mampu memulai jaringan hotelnya, Statler Hotel, yang terkenal atas kemewahan dan "layanan penuh senyum" mereka)*

Henry L. Doherty *(dari menjadi pesuruh di Columbia Gas pada usia dua belas tahun, ia kemudian mengakuisisi 53 perusahaan utilitas dan mematenkan 140 inovasi dalam bidang produksi minyak dan gas bumi)*

Cyrus H.K. Curtis *(dari kolom kecil tentang agrikultur mingguan, ia mengubahnya menjadi* Ladies' Home Journal, *mendirikan*

Saturday Evening Post, *lalu membangun salah satu kerajaan surat kabar terbesar)*

George Eastman *(penemu sekaligus pendiri Eastman Kodak Company. Ia menciptakan banyak inovasi yang memopulerkan fotografi dan mengubah industri perfilman)*

Charles M. Schwab *(sebagai tangan kanan Andrew Carnegie, ia merupakan presiden direktur Carnegie Steel Company, menjembatani kesepakatan yang akhirnya membentuk U.S. Steel, kemudian mendirikan Bethlehem Steel)*

Theodore Roosevelt *(Presiden Amerika Serikat ke-26, menjabat tahun 1901 1909)*

John W. Davis *(pengacara dan pemimpin politik yang menjabat Jaksa Agung Muda di bawah kepresidenan Woodrow Wilson, dan belakangan ditunjuk sebagai duta besar Inggris Raya)*

Elbert Hubbard *(filsuf, penerbit majalah* The Fra, *dan pendiri koloni seniman Roycrofters. Ia juga menulis banyak buku terlaris, termasuk* A Message to Garcia)

Wilbur Wright *(pemilik toko sepeda yang, bersama saudara laki-lakinya, Orville, menjadi warga Amerika pertama yang menerbangkan pesawat berat bertenaga motor; merekalah pelopor industri penerbangan)*

William Jennings Bryan *(penerbit surat kabar, pernah menjadi calon presiden, Menteri Luar Negeri pada masa kepresidenan William McKinley, tapi mungkin paling dikenal sebagai pengacara yang membela kreasionisme pada Scopes Monkey Trial, yaitu persidangan antara Negara Bagian Tennessee vs John Thomas Scopes)*

Dr. David Starr Jordan *(pendidik, ilmuwan, dan penulis lebih dari 50 buku. Ia adalah rektor universitas termuda di Amerika, memimpin Indiana University, sekaligus menjadi rektor pertama Standford University)*

J. Ogden Armour *(mewarisi bisnis pengepakan daging keluarga dan mengubahnya menjadi kerajaan bisnis dengan lebih dari 3.000 produk. Ia merupakan pemilik Chicago Clubs, sekaligus direktur National City Bank)*

Arthur Brisbane *(jurnalis tangguh dan kolumnis sindikasi yang menjadi target semua organisasi berita besar, sekaligus penulis editorial paling digemari pembaca dan berpenghasilan tertinggi pada masa itu)*

Dr. Frank Gunsaulus *(pendeta asal Chicago yang membawakan khotbah dengan cara yang sangat kuat dan berdampak sampai-sampai Philip D. Armour memberinya satu juta dolar untuk mendirikan Armour Institute of Technology, dan menunjuk Gunsaulus sebagai direkturnya)*

Daniel Willard *(pemimpin B&O Railroad selama lebih dari tiga puluh tahun, namanya diabadikan sebagai salah satu kota di Ohio, Willard)*

King Gillette *(seorang wiraniaga dari pintu ke pintu yang terlahir dengan tangan lihai mengotak-atik. Ia tengah bercukur dalam perjalanan kereta saat mendapat ide tentang pisau cukur aman, yang kemudian menjadi dasar dari suatu raksasa bisnis)*

Ralph A. Weeks *(sebagai presiden direktur International Correspondence Schools, ia membantu mengatur keuangan Intra-Wall Institute milik Napoleon Hill yang dibentuk untuk mendidik dan merehabilitasi para tahanan di Lapas)*

Judge Daniel T. Wright *(instruktur di Georgetown Law School, tempat Napoleon Hill menuntut ilmu ketika Bob Taylor's Magazine menugasinya membuat artikel tentang Andrew Carnegie)*

John D. Rockefeller *(dengan bermodal tabungan sebesar seribu dolar, ditambah seribu dolar lagi hasil pinjaman dari sang ayah, ia memulai perusahaan minyak tanah yang kemudian berkembang menjadi Standard Oil, salah satu perusahaan berprofit terbesar di dunia)*

Thomas A. Edison *(sebagai penemu dan pengusaha, ia menyempurnakan konsep bola lampu, fonograf, kamera perfilman, dan memegang hak paten atas lebih dari seribu paten penemuan)*

Frank A. Vanderlip *(lahir dalam keluarga tidak mampu dan kemudian menjadi jurnalis, pelopor sosial, dan miliarder atas usaha sendiri, ia merupakan presiden direktur National City Bank yang sekarang bernama Citibank, sekaligus Asisten Menteri Keuangan Amerika Serikat)*

F. W. Woolworth *(sebagai karyawan rendahan di toko umum, dia memelopori gagasan penjualan dengan harga sama dan konsep swalayan, mengubah penjualan ritel dengan jaringan Woolworth 5 and 10 Stores miliknya)*

Col. Robert A. Dollar *(memulai dengan sebuah kapal layar kecil pengangkut kayu menyeberangi Perairan Barat, ia kemudian mendirikan Dollar Steamship Company, armada kapal mewah terbesar yang beroperasi di perairan Amerika Serikat)*

Edward A. Filene *(pendiri pusat perbelanjaan Filene's yang berpusat di Boston. Ia menciptakan metode distribusi dan* merchandising *yang revolusioner, dan namanya dikenal banyak orang berkat konsep* bargain basement *ciptaannya)*

Edwin C. Barnes *(sebagai satu-satunya orang yang pernah dijadikan rekan usaha oleh Thomas Edison, ia menyempurnakan mesin pendikte bernama Ediphone buatan Edison lalu menjualnya dengan sangat sukses sampai alat itu menjadi benda wajib di kantor-kantor, membawanya ke status miliarder)*

Arthur Nash *(pembuat pakaian asal Cincinnati yang menjadikan bisnisnya yang gagal sebagai tikus percobaan untuk menguji rahasia Carnegie, dan hasilnya sangat sukses sampai-sampai surat kabar menjulukinya "Kaidah Emas Nash")*

Clarence Darrow *(terkenal sebagai pengacara, pembicara publik, dan pembela kaum minoritas. Namanya barangkali paling dikenal sebagai pengacara dalam kasus Scopes Monkey Trial, yang memperjuangkan dipertahankannya materi teori evolusi sebagai bahan ajar di sekolah-sekolah)*

Woodrow Wilson *(presiden Amerika Serikat ke-28, menjabat tahun 1913-1921)*

William Howard Taft *(presiden Amerika Serikat ke-27, menjabat tahun 1909-1913)*

Luther Burbank *(hortikulturis ternama dunia yang memperkenalkan lebih dari 800 varietas tanaman baru sebagai bentuk upaya meningkatkan kualitas tanaman, dan dengan begitu turut serta meningkatkan pasokan makanan di dunia)*

Edward W. Bok *(meskipun hanya bersekolah selama enam tahun, pada usia 20 tahun ia menjadi editor* Ladies' Home Journal, *yang atas dedikasinya kemudian berkembang menjadi majalah dengan sirkulasi paling luas di seluruh dunia)*

Frank A. Munsey *(seorang operator telegram yang kemudian mendirikan majalah* Argosy, *lalu mendongkrak kekayaannya dengan membangun kerajaan surat kabar yang memayungi* Washington Times *dan* New York Herald)

Elbert H. Gary *(pemimpin U S Steel saat perusahaan itu menjadi perusahaan terbesar di dunia. Ia memelopori konstruksi proyek besar pertama perusahaan tersebut, yakni proyek pabrik baja Gary Works, dan kota Gary, Indiana)*

Dr. Alexander Graham Bell *(paling dikenal sebagai penemu telepon, ia juga menyempurnakan alat perekam, pakar pesawat terbang, dan rekan pendiri National Geographic Society)*

John H. Patterson *(presiden direktur National Cash Register Dia dikenal sebagai sosok visioner dan genius dalam memotivasi tim penjualannya, menjadikan NCR unggul dalam bidangnya)*

Julius Rosenwald *(pengusaha pabrik kecil yang cermat melihat potensi merebaknya metode pemesanan melalui pos, lalu membeli 25 persen saham Sears, Roebuck, & Co., dan bersama-sama Richard Sears membangun perusahaan itu menjadi ikon dalam dunia bisnis Amerika)*

Stuart Austin Wier *(insinyur konstruksi yang ditemui Napoleon Hill di ladang minyak Texas, yang terinspirasi oleh rahasia Carnegie sampai-sampai memutuskan berkuliah hukum saat sudah berusia di atas empat puluh tahun. Ia juga ikut terlibat dalam penerbitan* Napoleon Hill's Magazine)

Dr. Frank Crane *(psikolog terkemuka, penulis esai, dan penulis* Four Minute Essays *yang membahas topik-topik seperti Harga dari Kemerdekaan, Pragmatisme, Tugas Kaum Berpunya, dan Cara Mempertahankan Teman)*

J.G. Chapline *(rektor LaSalle Extension University saat Napoleon Hill bekerja di departemen periklanan dan penjualan universitas itu, di mana Hill pertama kali menyadari bakatnya sebagai motivator)*

Jennings Randolph *(pernah menjabat eksekutif maskapai penerbangan, anggota kongres, dan kemudian Senator AS dari Virginia Barat, Randolph adalah pengagum Napoleon Hill sejak lama. Dia yang mendorong Hill menerima posisi sebagai penasihat Presiden Franklin Delano Roosevelt)*

Nama-nama itu hanya segelintir dari banyak sekali warga Amerika ternama yang pencapaian mereka, baik dari segi finansial maupun bidang lain, membuktikan bahwa mereka yang memahami dan menerapkan rahasia Carnegie akan mampu mencapai posisi tinggi dalam kehidupan.

KOMENTAR

Menurut penuturan Napoleon Hill, daftar tersebut hanya mencakup sedikit nama dari total lebih dari 500 miliarder dan orang sukses yang ia wawancarai sebelum menulis Think and Grow Rich. *Masih banyak orang luar biasa yang baru ia temui setelah bukunya terbit yang tidak tercantum dalam daftar, begitu pula orang orang yang tidak berkesempatan bertemu dengan Napoleon Hill secara langsung, tapi mengakui bahwa buku ini membantu mereka mencapai kesuksesan.*

Konon, Napoleon Hill dan bukunya, Think and Grow Rich, *telah mencetak lebih banyak miliarder daripada orang lain mana pun dalam sejarah. Jadi, bisa juga dikatakan bahwa Napoleon Hill menginspirasi pakar motivator lebih banyak daripada siapa pun sepanjang sejarah.*

Bisa dibilang mustahil menemukan motivator yang sama sekali

tidak terpengaruh oleh karya Hill. Pengaruhnya bisa dilihat dalam tulisan-tulisan kolega awalnya, Dale Carnegie dan Norman Vincent Peale. Belakangan, penulis sekaligus pembicara sukses seperti W Clement Stone, Og Mandino, dan Earl Nightingale bekerja langsung dengan Napoleon Hill atau Napoleon Hill Foundation. Gaung dari prinsip-prinsip Hill juga bisa ditemukan dalam buku karya orang-orang dari beragam latar belakang, seperti Wally "Famous" Amos, Mary Kay Ash, Ken Blanchard, Adelaide Bry, kreator Chicken Soup for the Soul Jack Canfield dan Mark Victor Hansen, Debbie Fields, Shakti Gawain, John Gray, Susan Jeffers, Bruce Jenner, Charlie "Tremendous" Jones, Tommy Lasorda, Art Linkletter, Joan Lunden, Dr. Maxwell Maltz, James Redfield, Dr. Bernie Siegel, Jose Silva, Brian Tracy, Lillian Vernon, and Dennis Waitley. Steven Covey, penulis The Seven Habits of Highly Effective People, *sering kali menyampaikan pengaruh Napoleon Hill dalam karyanya. Anthony Robbins, yang boleh jadi merupakan motivator dan penulis buku motivasi paling tersukses pada awal abad ke-21, menyebut Napoleon Hill sebagai pahlawannya.*

Saya belum pernah mendengar siapa pun yang terinspirasi menggunakan rahasia ini gagal meraih kesuksesan besar di bidang yang mereka terjuni. Di sisi lain, saya belum pernah mengenal siapa pun mencapai prestasi pribadi, atau mengumpulkan kekayaan luar biasa, tanpa menguasai rahasia ini. Dari kedua fakta ini, saya menarik kesimpulan bahwa rahasia ini lebih penting dalam membentuk kebulatan tekad seseorang daripada segala ilmu yang diperoleh seseorang lewat apa yang umum disebut sebagai "pendidikan".

Kapan saja, saat Anda membaca buku ini, rahasia ini akan muncul dan terbuka lebar di depan mata Anda, kalau Anda sudah siap. Ketika rahasia ini muncul, Anda akan mengenalinya. Entah Anda menemukannya pada bab pertama atau terakhir, yang penting berhentilah sejenak dan renungkan, karena peristiwa tersebut akan menandai titik balik terpenting dalam kehidupan Anda.

Ingat juga, saat Anda membaca buku ini, bahwa buku ini adalah fakta, bukan khayalan. Tujuannya adalah mencari sebuah kebenaran universal besar yang memungkinkan Anda, jika memang sudah siap, belajar tentang apa yang harus dilakukan dan bagaimana cara melakukannya. Anda juga akan menerima stimulus-stimulus yang diperlukan untuk memicu Anda mengambil langkah pertama.

Sebagai penutup dari pengantar ini, izinkan saya menawarkan saran singkat yang mungkin akan memberi petunjuk untuk mengenali rahasia Carnegie. Semua prestasi, semua pencapaian kekayaan, berawal dari sebuah pemikiran. Jika Anda sudah siap untuk rahasia ini, Anda sudah menguasai setengahnya; karenanya Anda akan segera mengenali setengahnya lagi saat bagian tersebut sampai ke benak Anda.

KOMENTAR

Berbeda dengan bacaan bisnis dan motivasi lain yang beredar di pasaran, Think and Grow Rich *tidak menyarankan Anda membaca dengan melompat-lompat dari satu bab ke bab lain secara acak Buku ini ditulis sebagai satu kesatuan yang terintegrasi dengan saksama sehingga perlu dibaca dari awal sampai akhir secara berurutan. Konsep-konsep yang dibahas pada satu bab akan kembali berulang di bab berikutnya, dan alangkah baiknya apabila pembaca sudah memahami makna serta signifikansi konsep itu sedari awal. Bab-bab buku ini didesain untuk saling melengkapi secara berurutan, dengan setiap katanya perlu dibaca, setiap gagasan di dalamnya dipertimbangkan, dan semua konsepnya perlu dipahami dan diresapi*

Think and Grow Rich *sering didaulat sebagai buku Filosofi Pencapaian Pribadi pertama, dan sebuah filosofi itu lebih dari sekadar sekumpulan solusi untuk memecahkan masalah-masalah bisnis Filosofi adalah sebuah sistem yang terdiri dari prinsip-prinsip yang akan membimbing cara Anda berpikir dan bertindak serta menyediakan seperangkat kode etik dan standar nilai. Buku ini tidak ha-*

nya akan mengubah pikiran Anda, tapi juga akan mengubah cara Anda berpikir.

Dalam mempersiapkan edisi terbaru dan terkini ini, setiap aspek dalam Think and Grow Rich *telah dianalisis untuk menjamin relevansi isinya dengan iklim bisnis saat ini. Ada kalanya pembahasan di edisi sebelumnya mulai lekang oleh zaman atau tak lagi bisa diterapkan dalam praktik kontemporer sehingga teks asli ini diperbarui atau diperkaya dengan materi baru yang lebih relevan.*

Ciri khas utama edisi asli Think and Grow Rich *adalah dalam setiap bab Napoleon Hill mencantumkan contoh-contoh nyata berdasarkan pengalamannya sebagai multijutawan dengan usaha sendiri tersukses di Amerika. Setiap cerita Hill masih dipertahankan dalam edisi ini, dan para editor telah menambahkan contoh-contoh baru dan contoh kasus-kasus modern yang bisa dengan jelas mendemonstrasikan bahwa semua prinsip Hill tetap bisa diaplikasikan pada era ini, dan sampai saat ini masih membimbing orang menuju kesuksesan.*

Di samping penambahan contoh-contoh baru yang menurut para editor akan menarik minat pembaca, kami juga menyertakan catatan-catatan marginal sebagai tambahan informasi mengenai perkembangan terbaru. Kalau memang ada, kami juga mencantumkan buku-buku dan materi-materi lain yang kami rekomendasikan untuk melengkapi pemahaman pembaca akan berbagai aspek filosofi Napoleon Hill.

Ada catatan yang bersifat lebih teknis. Pendekatan yang kami—para editor—gunakan saat menyunting buku ini tidak berbeda dengan saat memperlakukan naskah yang ditulis oleh penulis baru yang masih hidup. Ketika menemukan kalimat-kalimat yang terlalu panjang, penggunaan tanda baca yang ketinggalan zaman, atau bentuk kalimat kuno lainnya, kami memutuskan untuk mengubahnya agar menjadi lebih segar.

Para pembaca yang pernah membaca edisi sebelum-sebelumnya mungkin menyadari ada perubahan penomoran bab pada

edisi ini. Aslinya, Think and Grow Rich *dimulai dengan bab tak bernomor yang berjudul Pengantar Penulis. Pada edisi ini, bagian itu dijadikan Bab 1 dan diberi judul Rahasia Kesuksesan. Bab-bab setelahnya juga diberi nomor secara berurutan dan kembali mengikuti urutan aslinya. Bab yang sebelumnya berjudul Misteri Transmutasi Seks diberi judul ulang menjadi Seksualitas: Karisma dan Kreativitas, dan isinya juga direstrukturisasi serta diberi keterangan yang merefleksikan peran wanita dalam masyarakat modern saat ini.*

Semua komentar editorial ditulis dengan jenis huruf dan gaya yang berbeda dengan teks asli.

KEKAYAAN DAN KEMISKINAN

SAMA-SAMA BERAWAL DARI PEMIKIRAN

BAB 2

KEKUATAN PIKIRAN

Orang yang Menjadi Mitra Thomas A. Edison dengan "Memikirkannya"

Sejatinya, "pikiran adalah sesuatu", bahkan bisa menjadi sesuatu yang kuat jika dibarengi dengan ketetapan tujuan, ketangguhan, dan hasrat membara untuk menerjemahkan pikiran-pikiran tersebut menjadi harta atau objek material lainnya.

Edwin C. Barnes menemukan kebenaran bahwa manusia memang *think and grow rich,* atau berpikir dan menjadi kaya. Penemuannya tidak datang sekonyong-konyong. Penemuan ini datang sepotong demi sepotong, diawali dengan hasrat membara untuk menjadi rekan usaha Thomas Edison yang hebat.

Salah satu ciri khas hasrat Barnes adalah ketetapan hati. Ia ingin sekali bekerja *bersama,* bukan *untuk,* Edison. Cermati penjelasan tentang

bagaimana ia menerjemahkan hasratnya menjadi kenyataan, maka Anda akan memperoleh pemahaman yang lebih baik tentang prinsip-prinsip menuju kekayaan.

Ketika hasrat atau gagasan ini pertama kali berkelebat di benaknya, situasinya tidak memungkinkan untuk menindaklanjutinya. Ada dua masalah mengadang. Ia tidak kenal Pak Edison, dan ia tidak punya cukup uang untuk membeli tiket kereta api ke laboratorium Pak Edison di West Orange, New Jersey.

Masalah-masalah seperti ini sudah cukup untuk membuat orang pada umumnya mundur dari usaha mereka mewujudkan hasrat tersebut. Akan tetapi, hasrat yang dimilikinya bukan hasrat biasa!

Sang Penemu dan Gelandangan

Ia datang ke laboratorium Pak Edison dan menyatakan maksud kedatangannya, yakni untuk berbisnis dengan sang penemu. Beberapa tahun berikutnya, saat mengenang percakapan antara Barnes dan Edison pada pertemuan pertama, Pak Edison berkata,

> Ia berdiri di hadapan saya, terlihat seperti gelandangan, tetapi ada sesuatu dalam ekspresi wajahnya yang menimbulkan kesan bahwa ia telah berketetapan untuk meraih apa yang selama ini dikejarnya. Saya belajar, dari pengalaman saya bersama orang-orang selama bertahun-tahun, bahwa ketika seseorang benar-benar menginginkan sesuatu sehingga ia mau mempertaruhkan seluruh masa depan dengan melakukan suatu hal, pasti ia akan memperolehnya. Saya memberinya kesempatan yang ia minta, karena saya melihat ia sudah berketetapan hati untuk bertahan sampai berhasil. Waktu membuktikan bahwa saya tidak salah.

Jelas bukan penampilan anak muda itu yang memberinya pekerjaan di kantor Edison. Apa yang ia pikirkan-lah yang berperan dalam hal ini.

Barnes tidak memperoleh kemitraan dengan Edison pada wawancara pertama. Ia mendapatkan kesempatan untuk bekerja di kantor Edison dengan upah rendah.

Bulan berganti bulan. Tidak ada yang menjadikan cita-cita yang diinginkan Barnes, yang telah ia tetapkan sebagai tujuan utama pastinya, semakin dekat dalam genggaman. Akan tetapi, sesuatu yang penting telah terjadi di pikiran Barnes. Ia terus memperkuat hasratnya untuk menjadi rekan usaha Edison.

Benar kata para psikolog, "ketika seseorang benar-benar siap untuk sesuatu, sesuatu itu akan datang." Barnes sudah siap bermitra usaha dengan Edison dan ia bertekad untuk tetap siap siaga sampai memperoleh apa yang ia cari.

Ia tidak menghibur diri dengan berkata, "Yah, apa gunanya? Lebih baik aku berubah pikiran dan mencoba bekerja sebagai wiraniaga." Sebaliknya, ia berkata, "Aku datang ke sini untuk berbisnis dengan Edison, dan aku akan berusaha mewujudkan cita-cita tersebut meski itu berarti bekerja keras seumur hidup." Ia tidak main-main. Betapa lain ceritanya jika saja orang mau memiliki tujuan yang pasti dan terus berjuang untuk tujuan tersebut sampai hal itu menjadi sebuah obsesi yang sangat kuat.

Mungkin Barnes muda sendiri tidak sadar, tapi kemauan kerasnya, keteguhannya dalam memperjuangkan sebuah hasrat, niscaya mengalahkan semua hambatan serta memberinya kesempatan yang selama ini ia cari.

Ketika kesempatan datang, bentuknya mungkin berbeda dari perkiraan Barnes. Inilah salah satu ciri kesempatan. Kesempatan menyelinap lewat pintu belakang, dan kadang tersamar dalam bentuk kesialan, atau kekalahan sementara. Mungkin inilah sebabnya begitu banyak orang gagal mengenali kesempatan.

Pak Edison baru saja menyempurnakan sebuah peralatan kantor baru,

yang saat itu dikenal sebagai Mesin Pendikte Edison. Para wiraniaganya tidak begitu antusias terhadap mesin ini. Mereka tidak yakin alat ini dapat dijual dengan mudah. Barnes melihat kesempatannya. Kesempatan itu menyelinap diam-diam, bersembunyi di balik sebuah mesin berbentuk aneh yang tidak menarik bagi siapa pun selain Barnes dan si penemu.

Barnes tahu ia dapat menjual Mesin Pendikte Edison. Ia menawarkan diri kepada Edison, dan Edison memutuskan untuk memberinya kesempatan. Ia berhasil menjual mesin tersebut. Bahkan, saking suksesnya ia menjual, Edison memberinya kontrak untuk mendistribusikan dan memasarkan alat tersebut ke seluruh penjuru Amerika. Berkat aliansi usaha ini, Barnes menjadi kaya dan memperoleh banyak uang, namun ia juga meraih sesuatu yang jauh lebih hebat: ia membuktikan bahwa orang benar-benar dapat *berpikir dan menjadi kaya.*

Berapa jumlah persis uang yang didapat Barnes berkat hasrat aslinya, saya tidak tahu. Mungkin sekitar dua atau tiga juta dolar *(tiga juta dolar pada awal abad ke-20 mungkin setara dengan lebih dari lima puluh juta dolar awal abad ke-21, dalam hal daya belinya)* Akan tetapi, berapa pun jumlah uangnya jadi tidak berarti dibandingkan harta penting yang ia peroleh dalam bentuk pengetahuan bahwa dorongan pikiran yang tak berwujud dapat ditransmutasikan menjadi sesuatu yang konkret dengan menerapkan prinsip-prinsip yang sudah diketahui.

Barnes secara harfiah *memikirkan* dirinya bermitra dengan Edison yang hebat! Ia membayangkan kekayaan. Ia tidak memiliki apa pun untuk memulainya, kecuali kemampuan mengetahui apa yang ia inginkan, dan ketetapan hati untuk memperjuangkan hasrat tersebut sampai berhasil mewujudkannya.

Berjarak Tiga Kaki dari Emas

Salah satu penyebab umum kegagalan adalah kebiasaan berhenti ketika mengalami kekalahan sementara. Setiap orang bersalah akan hal ini dari waktu ke waktu.

Pada masa perburuan emas besar-besaran, paman teman saya, R. U. Darby, terjebak dalam "demam emas" dan pergi ke Colorado untuk menggali dan menjadi kaya. Ia tidak pernah mendengar ungkapan yang berbunyi, "Ada lebih banyak emas yang ditambang dari pikiran orang ketimbang dari tanah." Ia mengklaim sebidang tanah dan bekerja dengan sekop dan cangkul.

Setelah berminggu-minggu bekerja keras, ia mendapat imbalannya dalam bentuk pasir berkilau. Ia perlu alat untuk mengangkat bongkahan tersebut ke permukaan. Tanpa suara, ia menutup tambang, dan kembali ke rumahnya di Williamsburg, Maryland, menceritakan keberhasilan tersebut kepada sanak saudara dan beberapa tetangganya. Mereka berhasil mendapatkan uang untuk membeli alat tersebut dan mengirimkannya. R. U. Darby memutuskan bergabung dengan pamannya, dan mereka kembali bekerja di tambang.

Truk pertama pasir emas berhasil ditambang dan dikirim ke peleburan. Hasilnya menunjukkan bahwa mereka menguasai salah satu tambang terkaya di Colorado. Hanya perlu beberapa truk lagi untuk melunasi seluruh utang mereka. Selanjutnya, keuntungan tak terhingga.

Penggalian pun makin dalam. Harapan Darby dan pamannya pun melambung. Lalu sesuatu terjadi. Sumber emas menghilang! Mereka sudah sampai ke ujung pelangi, dan pundi-pundi emas tak ada lagi di sana. Mereka terus menggali, dengan putus asa berusaha mendapatkan urat emas lagi tanpa hasil.

Akhirnya, mereka memutuskan berhenti.

Mereka menjual peralatan mereka kepada tukang loak seharga beberapa ratus dolar, dan pulang dengan kereta. Tukang loak ini memanggil seorang insinyur pertambangan untuk memeriksa tambang tersebut dan membuat sedikit hitung-hitungan. Si insinyur menyimpulkan bahwa pekerjaan ini gagal karena pemiliknya tidak akrab dengan "garis patahan". Perhitungannya menunjukkan bahwa urat-urat tersebut akan ditemukan tiga kaki atau sekitar 900 meter dari lokasi keluarga Darby berhenti menggali. Pada lokasi itulah tepatnya emas ditemukan!

Si tukang loak memperoleh jutaan dolar biji emas dari tambang itu karena ia paham harus mencari pendapat ahli sebelum menyerah.

Kelak, Pak Darby memperoleh ganti atas kerugian yang dialaminya sebesar berkali-kali lipat, ketika ia menemukan bahwa hasrat dapat ditransmutasikan menjadi emas. Penemuan ini terjadi pada saat ia memasuki bisnis penjual asuransi jiwa.

Mengingat ia pernah kehilangan banyak sekali harta benda karena berhenti tiga kaki sebelum emas, Darby mendapat manfaat dari pengalaman tersebut pada pekerjaan pilihannya, semata dengan berkata pada diri sendiri, "Aku pernah berhenti tiga kaki dari emas, tetapi aku tidak akan berhenti hanya karena orang menjawab 'tidak' ketika aku menawari mereka asuransi jiwa."

Darby menjadi satu dari segelintir orang yang berhasil meraup jutaan dolar per tahun dalam bisnis asuransi jiwa. Sikap *"ngotot"* Darby berakar dari pelajaran yang ia dapat akibat "mudah menyerah" dalam bisnis penambangan emas.

Sebelum sukses, orang pasti akan menelan kekalahan sementara, dan, mungkin, beberapa kegagalan. Ketika menemui kegagalan, hal yang paling mudah dan logis dilakukan adalah menyerah. Inilah yang sebagian besar orang lakukan.

Lebih dari lima ratus orang paling sukses di Amerika mengatakan kepada saya bahwa kesuksesan terbesar mereka datang satu langkah dari titik kekalahan mendera mereka. Kegagalan adalah penipu yang penuh ironi dan muslihat. Kegagalan senang membuat orang tersandung ketika keberhasilan tinggal selangkah jauhnya.

KOMENTAR

Kata mutiara dari Napoleon Hill, "Setiap kegagalan adalah akar dari kesuksesan yang setimpal," adalah inspirasi bagi pengusaha dan motivator, Wayne Allyn Root, untuk menulis The Joy of Failure. *Diterbitkan pada akhir 1990, buku itu bukan hanya memapar-*

kan kisah pribadi Wayne, di mana ia memanfaatkan kegagalan-kegagalannya sebagai batu loncatan menuju kesuksesan. Dalam buku itu juga digambarkan berbagai kisah sukses yang membuktikan bahwa orang-orang kaya dan terkenal bisa mencapai posisi itu karena mereka belajar dari kegagalan. Orang-orang seperti Jack Welch, CEO General Electric yang sangat sukses, yang pada awal kariernya sempat gagal total saat pabrik plastik yang ada di bawah manajemennya meledak. Miliarder Charles Schwab bukan murid cemerlang saat bersekolah dan berkuliah, dua kali tidak lulus pelajaran Bahasa Inggris Dasar karena mengidap gangguan belajar. Ia juga lebih dari satu kali gagal menjajal peruntungan di Wall Street, sebelum akhirnya mendapat ide yang kemudian hari menjadikannya sangat kaya. Sylvester Stallone, Bruce Willis, Oprah Winfrey, Bill Clinton, Steve Jobs, Donald Trump, dan banyak peraih kesuksesan besar lainnya sama-sama pernah gagal dan sama-sama belajar dari kesalahan. Mereka semua pernah gagal, tapi tak satu pun dari mereka menyerah.

Charles F. Kettering, yang mematenkan lebih dari dua ratus penemuan, termasuk pemicu mesin mobil, busi, freon untuk AC, dan transmisi otomatis, berkata, "Sejak menginjak usia enam tahun sampai lulus kuliah, seseorang harus menjalani tiga sampai empat ujian per tahun. Kalau gagal satu kali saja, ia tidak lulus. Tapi, seorang penemu hampir selalu gagal. Penemu terus mencoba dan gagal sampai ribuan kali. Kalau uji cobanya berhasil satu kali, ia akan sukses besar. Kedua hal ini sangat bertentangan. Kami sering berkata bahwa tugas utama kami adalah mengajari karyawan-karyawan baru cara untuk gagal dengan cerdas. Kami harus melatih mereka untuk terus bereksperimen tanpa henti, terus mencoba dan gagal, sampai akhirnya mereka tahu cara mana yang akan berhasil. Kegagalan adalah latihan semata."

Pelajaran Keteguhan Senilai Lima Puluh Sen

Segera setelah Pak Darby menerima gelar dari "Universitas Kehidupan", ia menyaksikan sebuah peristiwa yang membuktikan kepadanya bahwa *tidak* tak selalu berarti TIDAK.

Suatu siang ia sedang membantu sang paman menggiling gandum dalam sebuah penggilingan kuno. Sang paman memiliki sebuah pertanian besar yang ditinggali beberapa petani penggarap. Tanpa suara, pintu terbuka, dan seorang anak kecil, putri salah satu penyewa, masuk dan berdiri di samping pintu.

Sang paman menoleh, melihat anak itu, dan menghardiknya, "Mau apa?"

Dengan suara lemah, si anak menjawab, "Ibu minta lima puluh sen."

"Tidak bisa," jawab sang paman keras, "Pulang saja."

Akan tetapi, anak itu bergeming.

Pamannya terus bekerja, tidak menyadari bahwa anak itu belum pergi. Ketika menoleh dan melihat anak itu masih berdiri di sana, ia berkata, "Pulang kataku! Pergi, atau kupukul kau."

Anak itu tetap tidak bergerak.

Sang paman menjatuhkan sekarung biji yang hendak ia tuangkan ke mesin penggiling, dan mulai berjalan ke arah anak itu.

Darby menahan napas. Ia tahu pamannya seorang pemarah.

Ketika sang paman mencapai titik di mana anak tersebut berdiri, anak itu dengan cepat maju selangkah, menatap lekat ke mata sang paman, dan berteriak sekencang-kencangnya, "Ibu harus mendapatkan uang lima puluh sen itu!"

Sang paman berhenti, menatapnya beberapa menit, merogoh kantongnya dan mengambil setengah dolar, lalu memberikannya kepada anak itu.

Si anak mengambil uang tersebut dan mundur perlahan ke pintu,

tanpa melepaskan pandangan dari orang yang baru saja ia tundukkan. Setelah anak perempuan itu pergi, sang paman duduk di sebuah kotak dan menerawang ke luar jendela selama lebih dari sepuluh menit. Ia termenung, keheranan akibat kekalahan telak yang baru saja ia terima.

Pak Darby pun ikut termenung. Inilah pertama kali ia melihat anak seorang petani penggarap dengan sengaja menantang otoritas seorang dewasa. Bagaimana anak itu melakukannya? Ada apa dengan sang paman sehingga ia kehilangan kegarangan dan menjadi sejinak anak domba? Kekuatan aneh apa yang anak perempuan itu gunakan yang membuatnya mengalahkan orang dewasa? Pertanyaan-pertanyaan ini berkelebatan dalam pikiran Darby, namun ia tidak dapat menemukan jawabannya sampai beberapa tahun kemudian, ketika ia menceritakan kisah ini pada saya.

Anehnya, cerita tentang pengalaman aneh ini dikisahkan pada saya persis di penggilingan tua tersebut, tepat di tempat sang paman menerima pelajarannya.

Sambil berdiri dalam penggilingan tua dan lembap itu, Pak Darby mengulang kisah penaklukan yang tidak biasa tersebut, dan mengakhirinya dengan bertanya, "Apa yang dapat Anda tangkap dari cerita saya? Kekuatan aneh apa yang digunakan anak perempuan itu sehingga ia mampu mengalahkan Paman dengan sempurna?"

Jawaban atas pertanyaannya dapat ditemukan dalam asas-asas yang diuraikan dalam buku ini. Jawabannya lengkap dan sempurna. Jawaban itu berisi rincian-rincian dan instruksi-instruksi yang cukup untuk membuat siapa pun memahami dan menggunakan kekuatan yang sama seperti yang ditemukan secara tidak sengaja oleh anak perempuan tadi.

Teruslah waspada maka Anda akan melihat kekuatan aneh yang menolong anak tersebut. Anda mungkin akan menangkap kelebat kekuatan tersebut pada bab ini, atau pada bagian lain buku ini. Kalau tetap waspada, pada suatu bagian Anda akan menemukan gagasan yang akan mempercepat daya tangkap Anda, dan memberi Anda, untuk manfa-

at pribadi Anda, kekuatan luar biasa ini. Kesadaran tersebut mungkin muncul dalam bentuk gagasan tunggal. Atau, dalam bentuk sebuah rencana, atau sebuah tujuan. Sekali lagi, kesadaran semacam ini dapat membuat Anda kembali ke pengalaman gagal atau kalah di masa lalu, dan memberi pelajaran yang dapat Anda gunakan untuk meraih kembali apa yang telah hilang dari Anda akibat kekalahan-kekalahan tersebut.

Setelah saya menjelaskan kepada Pak Darby kekuatan yang dengan cerdas digunakan oleh anak perempuan itu, ia dengan cepat mengenang kembali pengalamannya selama tiga puluh tahun sebagai wiraniaga asuransi jiwa. Ia pun tersadar bahwa keberhasilannya di bidang tersebut bisa diraih berkat pelajaran yang ia peroleh dari anak perempuan tersebut.

Pak Darby menekankan: "Setiap kali seorang calon pelanggan hendak mengusir saya, tanpa membeli, saya terkenang gadis kecil yang berdiri di penggilingan tua itu, dengan bola mata membara menantang, dan saya berkata pada diri saya sendiri, 'Aku harus berhasil menjual.' Sebagian besar penjualan yang berhasil saya lakukan terjadi setelah orang menjawab tidak."

Pak Darby juga mengingat kesalahannya karena berhenti tiga kaki saja dari emas. "Tetapi," katanya, "pengalaman itu seperti berkah tersembunyi. Pengalaman itu mengajari saya untuk terus berusaha, tak peduli seberapa sulit keadaan—sebuah pelajaran yang perlu saya kuasai sebelum saya dapat berhasil dalam segala bidang."

Pengalaman Pak Darby cukup umum dan sederhana, tetapi berisi jawaban atas takdir hidupnya. Bahkan, baginya pengalaman itu sama pentingnya dengan hidup. Dan ia berhasil menarik manfaat dari kedua pengalaman dramatis tersebut karena ia membuat analisis, dan menemukan pelajaran yang dapat dipetik.

Akan tetapi, bagaimana jika Anda tidak melibat pengalaman hidup Anda secara cukup signifikan? Dan bagaimana dengan anak-anak muda yang bahkan belum pernah mengalami kegagalan kecil untuk dianalisis? Di mana dan bagaimana cara mereka mempelajari seni mengubah kekalahan menjadi batu loncatan menuju kesempatan?

Untuk menjawab pertanyaan inilah buku ini ditulis.

Saya telah menyusun tiga belas prinsip untuk menjawabnya. Tiap-tiap prinsip ini bisa dimanfaatkan sendirian atau secara gabungan sebagai katalis atau pendorong. Jawaban spesifik yang *Anda* cari mungkin sudah ada dalam benak Anda sebingga membaca prinsip-prinsip ini bisa menjadi pemicu yang memungkinkan jawaban Anda muncul tiba-tiba dalam bentuk gagasan, rencana, atau tujuan.

Orang hanya perlu sebuah ide yang masuk akal untuk menggapai kesuksesan. Ketiga belas prinsip ini adalah cara terbaik dan paling praktis untuk menggali ide-ide baru.

Sadar akan Kesuksesan

Sebelum melangkah lebih jauh dalam pendekatan kami terhadap prinsip-prinsip ini, Anda harus mengetahui saran penting ini: Ketika kekayaan mulai datang, datangnya akan sangat cepat dan berlimpah, sampai-sampai Anda bertanya-tanya di mana kekayaan itu tersembunyi selama masa-masa sulit.

Sebuah pernyataan yang aneh, dan akan lebih aneh lagi ketika kita menimbang keyakinan umum bahwa kekayaan hanya datang kepada mereka yang bekerja keras dan lama.

Ketika mulai *berpikir dan menjadi kaya,* Anda akan melihat bahwa kekayaan berawal dari sebuah pikiran, dengan ketetapan tujuan, dengan sedikit kerja keras atau tidak sama sekali. Anda, dan setiap orang lainnya, wajib mengetahui cara untuk memperoleh pikiran yang akan menarik kekayaan. Saya membutuhkan 25 tahun untuk melakukan riset, karena saya juga ingin tahu "bagaimana orang-orang bisa kaya".

Perhatikan dengan saksama, segera setelah Anda menguasai prinsip-prinsip filosofi ini, dan mulai mengikuti petunjuk-petunjuk penerapannya, kondisi keuangan Anda akan mulai membaik. Apa pun yang Anda

sentuh akan berubah menjadi harta yang dapat Anda manfaatkan. Mustahil? Tidak sama sekali!

Salah satu kelemahan utama manusia adalah keakraban mereka dengan kata *mustahil*. Kita hafal hal-hal apa saja yang tidak akan berhasil. Kita tahu apa-apa saja yang tak bisa dilakukan. Buku ini ditulis bagi mereka yang mencari aturan yang membuat orang lain berhasil, dan mau mempertaruhkan segalanya untuk aturan-aturan tersebut.

Kesuksesan datang kepada mereka yang menjadi sadar akan kesuksesan.

Kegagalan datang kepada mereka yang membiarkan diri mereka menjadi sadar akan kegagalan.

Tujuan buku ini adalah membantu mereka yang ingin mempelajari seni mengubah pikiran mereka dari sadar akan kegagalan menjadi sadar akan kesuksesan.

Kelemahan lain yang ditemukan pada sebagian besar orang adalah kebiasaan mengukur setiap hal, setiap orang, dengan penilaian dan keyakinan mereka sendiri. Beberapa pembaca mungkin sulit membayangkan diri mereka benar-benar bisa *berpikir dan menjadi kaya* karena kebiasaan berpikır mereka tertanam terlalu dalam pada kemiskinan, penderitaan, kegagalan, dan kekalahan.

Pola pikir seperti ini mengingatkan saya akan cerita tentang pria muda yang datang dari China untuk belajar di University of Chicago. Suatu hari, Presiden Harper menemui pemuda ini di kampus dan mengajaknya mengobrol beberapa menit. Sang presiden bertanya karakter apa yang paling mencolok dari warga Amerika.

"Oh," si pemuda mahasiswa berseru, "bentuk mata Anda semua yang unik."

Semuanya hanya soal sudut pandang dan kebiasaan.

Hal sama juga berlaku terkait keyakinan apa yang Anda miliki tentang potensi seseorang. Kalau Anda terbiasa memandang hidup hanya dari sudut pandang sendiri, kemungkinan Anda akan terjebak meyakini

bahwa keterbatasan *Anda* adalah standar acuan yang bisa dipakai untuk mengukur semua keterbatasan, meskipun nyatanya tidak.

Ford V-8 yang "Mustahil"

Ketika Henry Ford memutuskan memproduksi mesin V-8 yang kini terkenal itu, memilih membangun sebuah mesin dengan kedelapan silinder dipasang pada satu blok. Ia meminta insinyur-insinyurnya membuat desain untuk mesin tersebut. Desain tersebut dibuat di atas kertas, tapi para insinyurnya sangat yakin tidak mungkin memasang blok mesin dengan delapan silinder gas dalam satu unit.

Kata Ford, "Pokoknya lakukan."

"Tetapi," jawab mereka, "itu tidak mungkin!"

"Lakukan saja," perintah Ford, "dan jangan berhenti sampai kalian berhasil melakukannya, tak peduli berapa lama waktu yang dibutuhkan."

Para insinyur pun menurut. Enam bulan berlalu, tidak terjadi apa-apa. Enam bulan berlalu lagi, masih tidak ada hasil. Para insinyur mencoba semua rencana yang mungkin untuk mewujudkan perintah tersebut, tetapi segalanya tampak jelas: "Tidak mungkin!"

Di akhir tahun, Ford melakukan rapat dengan para insinyurnya, dan sekali lagi mereka mengatakan kepadanya mereka tidak menemukan cara untuk melaksanakan perintahnya.

"Terus usahakan," kata Ford, "Aku menginginkannya, dan aku akan mendapatkannya." Mereka kembali bekerja, dan kemudian, seolah terjadi sebuah mukjizat, rahasia tersebut terungkap.

Sekali lagi tekad Ford menang!

Henry Ford berhasil karena ia memahami, dan menerapkan, *prinsip-prinsip* kesuksesan. Salah satu prinsip itu adalah hasrat: tahu betul apa yang Anda inginkan. Camkan cerita Ford ini sambil membaca, dan tandai baris-baris yang mengungkap rahasia pencapaiannya yang luar

biasa. Jika Anda dapat melakukannya, jika Anda bisa mengenali prinsip-prinsip apa saja yang membuat Henry Ford kaya, Anda dapat menyamai pencapaiannya dalam hampir semua bidang yang menarik minat Anda.

KOMENTAR

Bagi para pembaca yang mungkin mengartikan tindakan Ford sebagai semata bentuk sikap keras kepala, kami ingin menunjukkan bahwa ia menerapkan teknik yang sudah cukup umum dalam dunia perencanaan strategis di banyak industri, termasuk penerbangan, komputer, medis, dan militer.

Saat meluncurkan proyek jangka panjang yang besar dan rumit, para perencana sering kali tahu kapan mereka akan membutuhkan komponen yang semata belum tercipta. Fakta bahwa, awalnya, tidak ada jembatan yang bisa membawa dari titik A ke B tidak membuat mereka gentar. Ada banyak bagian proyek yang bisa mereka mulai sekarang juga dan mereka berasumsi bahwa saat sampai ke titik ketika mereka memang sudah membutuhkan teknologi atau alat tertentu, mereka sudah membuatnya. Dan berkali-kali, asumsi mereka terbukti benar

Jika dinyatakan dengan sederhana, inti teknik ini adalah mengenali dengan jelas apa yang ingin kita raih, membangun keyakinan akan kemampuan kita, dan bisa bertahan sampai sasaran kita tercapai.

Anda Adalah "Penguasa Nasib Anda, Kapten Jiwa Anda"

Ketika penyair terkenal asal Inggris, William Henley, menuliskan baris-baris ramalannya, "Akulah penguasa nasibku, akulah kapten jiwaku," seharusnya ia juga memberitahu bahwa alasan kenapa kitalah penguasa

nasib serta kapten jiwa kita adalah karena kita mempunyai kekuatan untuk mengendalikan pikiran kita.

Ia juga seharusnya mengatakan kepada kita bahwa otak kita menjadi magnet karena pikiran-pikiran mendominasi yang ada di benak kita. Dengan cara yang tidak diketahui orang, "magnet-magnet" ini menarik kita ke kekuatan-kekuatan, orang-orang serta kondisi kehidupan yang selaras dengan sifat-sifat pikiran yang mendominasi kita.

Ia seharusnya mengatakan kepada kita bahwa sebelum bisa mengumpulkan kekayaan dalam jumlah berlimpah, kita harus menginduksi pikiran kita dengan hasrat yang kuat terhadap kekayaan. Kita harus menjadi "sadar uang" sampai hasrat akan uang mendorong kita merumuskan rencana yang mantap untuk mendapatkannya.

Akan tetapi, sebagai penyair, Henley cukup puas dengan mengungkapkan kebenaran sejati tersebut dalam bentuk puisi, dan membiarkan orang menafsirkan sendiri makna filosofis tulisan-tulisannya.

Sedikit demi sedikit, kebenaran terungkap dengan sendirinya, sampai jelas tampaknya sekarang bahwa prinsip-prinsip yang diuraikan dalam buku ini berisi rahasia menguasai takdir ekonomi kita.

Prinsip-Prinsip yang Bisa Mengubah Nasib Anda

Sekarang kita siap menguji prinsip pertama. Pertahankan semangat keterbukaan. Camkan, selama Anda membaca, bahwa prinsip-prinsip ini bukanlah ciptaan saya, bukan pula ciptaan satu orang saja. Prinsip-prinsip ini telah sukses dipakai jutaan orang. Anda juga bisa memanfaatkannya demi kepentingan Anda sendiri. Anda akan mendapati hal itu mudah, tidak sulit dilakukan.

Beberapa tahun lalu saya membawakan pidato kelulusan di Salem College di Salem, Virginia Barat. Di sana, saya sangat menekankan pen-

tingnya memiliki hasrat membara sampai-sampai salah satu wisudawan mengadopsi hal itu menjadi filosofi hidupnya. Pemuda itu akhirnya menjadi anggota kongres dan salah satu anggota penting dalam pemerintahan Presiden Franklin D. Roosevelt. Ia menulis surat kepada saya, yang isinya dengan sangat jelas menyatakan pendapatnya mengenai prinsip hasrat yang akan dibahas lebih mendalam pada bab berikutnya. Saya memutuskan mencantumkan suratnya di sini sebagai pengantar menuju bab tersebut. Anda akan mempunyai gambaran seperti apa ganjaran yang bisa Anda dapatkan jika menerapkannya.

Pak Napoleon yang baik,

Pelayanan yang saya berikan sebagai Anggota Kongres memberi saya wawasan mendalam tentang masalah umat manusia sehingga saya menulis surat ini untuk menyampaikan saran yang, mungkin saja, bisa membantu ribuan orang yang layak dibantu.

Pada 1922, Anda menyampaikan pidato kelulusan di Salem College, di mana saya merupakan salah satu wisudawan kala itu. Pidato Anda menanamkan sebuah ide dalam benak saya, dan saya berutang pada hal itu karena sekarang saya berkesempatan melayani warga negara bagian saya. Hal itu juga berperan besar atas apa pun kesuksesan yang menanti saya di masa depan.

Saya ingat pidato Anda seperti baru mendengarnya kemarin. Anda dengan sangat cakap menggambarkan metode Henry Ford yang tidak berpendidikan tinggi, tak punya banyak uang, tidak memiliki teman-teman berpengaruh, tapi tetap bisa mencapai titik tinggi kesuksesan. Saat itu juga, bahkan sebelum pidato Anda selesai, saya langsung bertekad bahwa saya akan meraih kesuksesan untuk diri saya sendiri, tak peduli halangan apa pun yang mengadang.

Ribuan anak muda akan lulus kuliah tahun ini, begitu pula tahun berikutnya. Mereka semua akan mencari pesan berisi do-

rongan praktis seperti yang saya dapatkan dari Anda. Mereka ingin tahu ke mana harus berbelok dan apa yang harus dilakukan agar bisa lepas landas dalam hidup. Anda bisa memberitahu mereka karena Anda sudah membantu begitu banyak orang memecahkan masalah mereka.

Saat ini, ada ribuan orang di Amerika yang ingin tahu bagaimana cara mengubah ide menjadi uang, orang-orang yang harus memulai dari nol, tanpa modal, dan harus menutup kerugian mereka. Kalau memang ada orang yang bisa membantu mereka, Anda-lah orangnya.

Jika Anda menerbitkan buku Anda, saya ingin membeli edisi pertama, lengkap dengan tanda tangan Anda.

Semoga Anda selalu mendapat kebaikan,

Salam hangat,

Jennings Randolph

Sejak tahun 1922 itu, saya melihat karier Jennings Randolph melejit sampai menjadi eksekutif salah satu armada penerbangan papan atas, motivator besar, dan senator AS untuk negara bagian Virginia Barat.

Tiga puluh lima tahun setelah menyampaikan pidato itu, saya merasa tersanjung berkesempatan membawakan pidato bagi para sarjana muda Salem College pada 1957. Waktu itu, saya mendapat gelar kehormatan Doktor Sastra dari Salem College.

KOMENTAR

Saat Anda mulai masuk ke bab selanjutnya, kami ingin sekali lagi menegaskan bahwa yang sedang Anda baca ini bukanlah sekadar kumpulan teori yang bisa Anda pilah-pilih sesuka hati.

Ketiga belas prinsip sukses ini sudah teruji lewat pengalaman langsung banyak orang sukses dan terkenal yang disebutkan sebelumnya oleh Napoleon Hill. Tekniknya juga sudah dipraktikkan

dan didukung oleh para pakar dan penulis kontemporer yang tadi disebutkan oleh para editor, melengkapi daftar Hill. Lebih dari 60 juta orang telah membeli buku yang sedang Anda pegang ini

Apabila buku ini terbukti sesukses itu, tentunya Anda pun bisa berusaha memanfaatkannya. Bacalah. Jangan pertanyakan. Lakukan. Kalau tidak, kalau Anda merasa lebih tahu daripada Napoleon Hill, kalau Anda memutuskan memilih-milih bagian tertentu untuk diyakini atau dijalani, kalau Anda tidak sukses, Anda takkan pernah tahu apakah kesalahannya ada pada buku ini atau diri Anda sendiri

APA PUN

YANG BISA DIBAYANGKAN DAN DIYAKINI

PASTI BISA DIRAIH.

BAB 3

HASRAT

Titik Awal Semua Pencapaian

Langkah Pertama Menjadi Kaya

Ketika turun dari kereta barang di West Orange, New Jersey, Edwin C. Barnes boleh saja terlihat seperti gelandangan, namun cara berpikirnya adalah cara berpikir seorang raja.

Sambil berjalan menyusuri rel kereta api menuju kantor Thomas A. Edison, otaknya terus bekerja. Ia melihat dirinya berdiri di depan Edison. Ia mendengar dirinya sendiri meminta Pak Edison memberinya kesempatan untuk mewujudkan satu-satunya obsesi hidupnya, hasrat membara menjadi rekan bisnis sang penemu.

Hasrat Barnes bukanlah harapan. Bukan juga pengandaian. Ini adalah hasrat yang menggebu, bergemuruh, yang mewujud ke dalam setiap hal lainnya. Hasrat ini pasti.

Beberapa tahun kemudian, Edwin C. Barnes kembali berdiri di depan Edison, di kantor yang sama ketika ia pertama kali bertemu sang penemu. Sekarang hasrat ini telah diwujudkan menjadi kenyataan. Ia berhasil berbisnis dengan Edison. Impian yang mendominasi kehidupannya telah terwujud.

Barnes berhasil karena ia memilih tujuan yang pasti, menggunakan semua energi, kemauan keras, serta upayanya—segalanya untuk mencapai tujuan tersebut.

Butuh lima tahun sebelum kesempatan yang selama ini ia cari muncul di depan mata. Bagi setiap orang, kecuali dirinya sendiri, ia layaknya sekrup dalam roda bisnis Edison, tetapi dalam pikirannya sendiri, ia adalah mitra Edison sepanjang waktu, sejak mulai bekerja di sana.

Itu merupakan gambaran luar biasa tentang kekuatan hasrat yang pasti. Barnes mewujudkan cita-citanya karena ia ingin menjadi mitra bisnis Edison, lebih dari segalanya. Ia membuat sebuah rencana untuk mewujudkan tujuan tersebut dan ia membuat dirinya tidak mungkin kembali. Ia memelihara teguh hasrat tersebut sampai menjadi obsesi yang mendominasi kehidupan dan, akhirnya, kenyataannya.

Ketika pergi ke West Orange, ia tidak berkata pada dirinya sendiri, "Aku akan berusaha membujuk Edison memberiku pekerjaan apa saja." Ia berkata, "Aku akan menemui Edison, dan membuatnya mengerti bahwa aku datang untuk berbisnis dengannya."

Ia tidak berkata, "Aku akan membuka mata untuk kesempatan lainnya, andai aku gagal memperoleh apa yang kuinginkan di perusahaan Edison." Katanya, "Hanya ada satu hal di dunia ini yang pasti akan kudapat, dan itu adalah bermitra usaha dengan Thomas A. Edison. Aku akan melupakan masa lalu dan mempertaruhkan seluruh masa depanku di atas kemampuanku memperoleh apa yang kuinginkan."

Ia tidak memberi dirinya sendiri kesempatan untuk mundur. Menang atau habis!

Inilah cerita sukses Barnes.

Jangan Beri Diri Anda Kesempatan untuk Mundur

Dahulu kala, seorang pejuang besar menghadapi sebuah situasi yang mengharuskannya mengambil keputusan yang memastikan kesuksesannya di medan perang. Ia hendak mengirim pasukannya melawan musuh yang sangat kuat, yang ,umlah tentaranya jauh di atas jumlah pasukannya. Ia menaikkan tentaranya ke kapal, dan berlayar ke negeri musuh, menurunkan mereka dan peralatan mereka, dan menyuruh mereka membakar kapal yang telah membawa mereka. Di muka tentaranya sebelum memulai peperangan, ia berkata, "Kalian lihat kapal sudah terbakar habis. Artinya, kita tidak dapat meninggalkan pantai ini dengan selamat kecuali kita menang! Pilihan kita sekarang tinggal menang atau habis!"

Mereka menang.

Setiap orang yang menang dalam upaya apa pun harus tela membakar kapal dan memutus semua jalan mundur. Hanya dengan cara itulah orang bisa mempertahankan kondisi pikiran yang dikenal sebagai *hasrat membara* untuk menang. Itu hal yang sangat penting bagi kesuksesan.

Pagi setelah kebakaran hebat di Chicago, sekelompok pedagang berdiri di State Street, memandang puing-puing toko mereka yang masih berasap. Mereka rapat untuk memutuskan apakah akan berusaha membangun kembali atau meninggalkan Chicago dan memulai lagi di kawasan lain yang lebih menjanjikan. Mereka—kecuali satu orang—memutuskan meninggalkan Chicago.

Pedagang yang tetap tinggal dan membangun kembali itu menunjuk ke arah puing-puing tokonya, dan berkata, "Tuan-Tuan, tepat di sana, aku akan membangun toko terbesar di dunia, berapa kali pun toko itu terbakar."

Toko itu pun dibangun pada tahun 1871. Dan sampai sekarang masih berdiri. The Marshall Field's Department Store adalah monumen

menjulang bagi kekuatan pikiran yang dikenal sebagai hasrat membara. Hal termudah yang seharusnya dilakukan Marshall Field adalah seperti yang dilakukan rekan-rekannya sesama pedagang. Ketika keadaan terasa sulit, dan masa depan begitu buram, mereka berkemas dan pergi ke tempat di mana keadaan terlihat lebih mudah.

Camkan perbedaan antara Marshall Field dan rekan-rekannya. Perbedaan yang samalah yang secara praktis membedakan mereka yang berhasil dari mereka yang gagal.

Semua orang yang sudah mengerti arti uang akan berharap memilikinya. Akan tetapi, mengharapkan saja tidak akan mendatangkan kekayaan. Menghasratkan kekayaan dengan pikiran yang menjadi sebuah obsesi, kemudian merencanakan cara dan sarana yang pasti untuk memperolehnya, dan memperkuat rencana tersebut dengan keteguhan yang tidak mengenal kegagalan, akan membawa kekayaan.

KOMENTAR

Dalam tulisannya yang lain, Napoleon Hill sering menyamakan makna kepastian tujuan *dengan* hasrat. *Penjelasan berikut diadaptasi dari buku Napoleon Hill Foundation,* Believe and Achieve.

Hasrat atau Kepastian Tujuan itu lebih dari menetapkan sasaran. Sederhananya, Hasrat Anda adalah peta jalan yang bisa digunakan untuk mencapai sasaran umum karier Anda. Sasaran Anda merepresentasikan langkah-langkah spesifiknya.

Memiliki Hasrat atau Kepastian Tujuan dalam hidup akan membuat kemampuan Anda meraih sasaran lebih tersinergi. Seiring Anda bertambah baik mengerjakan pekerjaan Anda, Anda juga mendedikasikan semua sumber daya yang dimiliki untuk meraih sasaran Anda, dan Anda pun lebih peka melihat kesempatan-kesempatan yang ada, sekaligus bisa mengambil keputusan dengan lebih gesit. Semua tindakan yang Anda ambil akan mengerucut pada pertanyaan berikut: Apakah sasaran ini akan membantu saya meraih Hasrat dan sasaran umum saya, atau tidak?

Tujuan Anda akan menjadi hidup Anda, hal itu akan mengakar dalam pikiran Anda, baik pikiran sadar maupun bawah sadar.

Enam Cara Mengubah Hasrat Menjadi Kekayaan

Metode mentransmutasikan hasrat terhadap harta menjadi kenyataan finansial terdiri atas enam langkah yang mantap dan praktis:

1. Tetapkan dalam pikiran Anda jumlah pasti uang yang Anda inginkan. Tidak cukup dengan mengatakan "saya ingin uang yang banyak". Pastikan jumlahnya. (Ada alasan psikologis untuk kepastian ini yang akan diuraikan pada bab berikutnya.)
2. Tetapkan apa yang bersedia Anda berikan sebagai ganti uang yang Anda inginkan. (Tidak ada "hal yang gratis".)
3. Tetapkan tanggal pasti saat Anda ingin memiliki uang yang Anda inginkan tersebut.
4. Buat sebuah rencana yang pasti untuk meraih hasrat Anda, dan mulai segera, entah siap atau tidak, untuk mewujudkan rencana tersebut ke dalam tindakan.
5. Sekarang, tulis semuanya. Buat sebuah pernyataan yang jelas dan ringkas tentang jumlah uang yang ingin Anda peroleh, tetapkan batasan waktu untuk mendapatkannya, sebutkan apa yang akan Anda berikan sebagai ganti uang tersebut, dan uraikan dengan jelas rencana Anda untuk mengumpulkan uang tersebut.
6. Baca pernyataan tertulis Anda keras-keras, dua kali sehari, sekali sebelum beristirahat di malam hari, dan sekali ketika bangun pagi. Selama Anda membacanya, lihat dan rasakan dan yakinkan bahwa diri Anda sudah memiliki uang tersebut.

Penting bagi Anda untuk mengikuti semua instruksi yang diuraikan dalam keenam langkah ini. Penting khususnya bagi Anda untuk memperhatikan dan mengikuti instruksi nomor enam. Mungkin Anda mengeluh, "mustahil membayangkan diri Anda memiliki uang tersebut" sebelum Anda benar-benar memperolehnya. Di sinilah hasrat membara datang membantu Anda. Jika Anda benar-benar menghasratkan uang tersebut sehingga hasrat tadi menjadi obsesi, Anda tidak akan menemui kesulitan meyakinkan diri bahwa Anda pasti akan memperolehnya. Tujuannya adalah menginginkan uang, dan menetapkan hati untuk memperolehnya sehingga Anda meyakinkan diri bahwa Anda pasti akan mendapatkannya.

Bagi yang belum mengerti, yang tidak pernah mengetahui cara kerja pikiran manusia, instruksi-instruksi ini mungkin terlihat tidak masuk akal. Mereka yang tidak dapat mengenali logika keenam langkah ini boleh jadi merasa teryakinkan dengan mengetahui bahwa informasi yang ada di sana diperoleh dari Andrew Carnegie, yang awalnya bekerja sebagai buruh biasa di pabrik pembuatan baja. Walaupun memiliki latar belakang biasa, ia membuat prinsip-prinsip tersebut mendatangkan kekayaan lebih dari seratus juta dolar untuknya. *(Dalam perhitungan masa kini, kekayaan Carnegie akan bernilai setidaknya 20 miliar dolar, bahkan mungkin lebih)*

Mungkin akan lebih membantu bila mengetahui bahwa keenam langkah yang direkomendasikan di sini telah dipelajari dengan saksama oleh Thomas A. Edison, yang menjamin bahwa langkah-langkah tersebut bukan hanya penting untuk mengumpulkan uang, tetapi juga untuk mencapai sasaran yang pasti.

KOMENTAR

Sejak Napoleon Hill menuliskan buku ini, berkembangnya ilmu dalam bidang fisiologi otak dan psikologi pikiran memungkinkan kita jauh lebih memahami apa yang memotivasi manusia. Bagaimana-

pun juga, metode yang digunakan para pakar motivasi modern pada dasarnya sama dengan teknik yang dianjurkan Hill. Penelitian-penelitian telah mengonfirmasi bahwa memang ada dasar psikologis yang valid atas saran Hill: menetapkan sasaran yang spesifik, mengerjakan tindakan fisik dengan menuliskan sasaran-sasaran itu di kertas, dan sering mengulanginya keras-keras

Teknik ini sudah semakin diterima oleh para pakar modern. Prinsip-prinsip psikologis yang ada di balik instruksi Hill sangat serupa dengan dasar dari autosugesti atau hipnosis diri—konsep-konsep itu akan didiskusikan lebih mendalam di Bab 5, Autosugesti, dan Bab 13, Pikiran Bawah Sadar.

Instruksi Hill yang menyuruh "melihat seolah diri Anda sudah mencapai sasaran" juga merupakan teknik yang spesifik. Sekarang, teknik itu marak diajarkan para pakar motivator dengan istilah "visualisasi kreatif". Dalam Bab 4 mengenai keyakinan dan Bab 5 tentang autosugesti, Hill menjabarkan metodenya lebih lanjut.

Sebelum melangkah ke bagian berikutnya, kami ingin menegaskan pentingnya mengikuti instruksi Hill secara mendetail. Kami tahu pembaca cenderung menganggap memahami sebuah konsep secara intelektual saja sudah cukup Selagi Anda membaca keenam poin Hill, barangkali Anda berpikir, "Ya, tentu saja. Beberapa orang mungkin perlu menuliskannya di kertas, tapi saya kan bukan anak kecil. Saya paham, kok." Atau, "Oke, saya mengerti mengucapkan isi sasaran keras-keras memang bisa membantu orang-orang yang berpikiran 'cetek,' tapi saya memahami intinya secara intelektual." Jika Anda merasa begitu, kami ingatkan bahwa mayoritas orang sukses yang Anda kagumi tidak merasa diri mereka terlalu cerdas atau canggih untuk mengikuti instruksi Hill. Sekali lagi, kami menekankan bahwa Napoleon Hill percaya menulis serta mengucapkan sasaran sangatlah penting, dan jika para psikolog serta pakar motivator setuju, berarti Anda tidak bijaksana kalau tidak mengikuti saran sederhana ini. Lakukan saja

Langkah-langkah tersebut tidak memerlukan "kerja keras". Tidak perlu pengorbanan. Untuk menerapkan langkah-langkah ini, Anda tidak memerlukan pendidikan tinggi. Akan tetapi, untuk berhasil menerapkan keenam langkah ini memang dibutuhkan imajinasi sehingga orang dapat melihat, dan memahami, bahwa untuk meraup uang, kita tidak dapat mengandalkan kesempatan, nasib mujur, dan keberuntungan.

Orang wajib menyadari bahwa kita tidak akan pernah bisa menjadi kaya raya kalau tidak pernah mencapai titik sangat menghasratkan uang, dan sungguh-sungguh percaya bahwa kita bisa mendapatkannya.

Kekuatan Mimpi-Mimpi Besar

Kita yang ikut berlomba mengejar kekayaan harus didorong untuk mengerti bahwa dunia dinamis yang kita tinggali saat ini menuntut ide-ide baru, pemimpin baru, penemuan baru, metode pengajaran baru, metode, gaya, versi, dan varias. baru dari segalanya. Di balik semua tuntutan akan segala sesuatu yang baru dan lebih baik ini, ada sebuah kualitas yang harus dimiliki setiap orang untuk menang, dan itu adalah kepastian tujuan—pengetahuan akan apa yang seseorang inginkan, dan hasrat membara untuk memilikinya.

Bagi yang berhasrat mengumpulkan kekayaan, ingatlah bahwa para pemimpin sejati dunia adalah mereka yang menjaring dan mengolah kekuatan peluang yang tak berwujud dan tidak terlihat agar lebih mudah dimanfaatkan. Para pemimpin adalah mereka yang mengubah peluang-peluang tersebut menjadi pencakar langit, kota-kota, pabrik, transportasi, hiburan, dan semua jenis kenyamanan yang membuat hidup lebih mudah, cepat, lebih baik, dan lebih menyenangkan.

Dalam merencanakan untuk memperoleh bagian kekayaan Anda, jangan biarkan orang lain membuat Anda gentar menjadi pemimpi. Untuk memenangkan taruhan besar di dunia yang terus berubah ini,

Anda harus menangkap semangat hebat pada pioner di masa lalu, semangat yang menjadi nyawa Amerika kesempatan Anda dan saya, untuk mengembangkan dan memasarkan bakat kita.

Hasrat membara untuk menjadi dan melakukan adalah titik awal para pemimpi. Mimpi tidak muncul dari rasa cuek, kemalasan, atau ketiadaan ambisi.

Jika hal yang Anda ingin lakukan benar, dan Anda meyakininya, silakan lakukan saja! Tidak perlu memikirkan apa kata "mereka" jika Anda mengalami kegagalan sementara. "Mereka" mungkin tidak tahu bahwa setiap kesulitan membawa benih-benih keberhasilan yang sebanding.

Marconi memimpikan sebuah sistem untuk mengirim suara dari satu tempat ke tempat lain tanpa menggunakan kabel. Mungkin menarik mengetahui bahwa "teman-teman" Marconi sempat melaporkannya ke penegak hukum dan membawanya ke rumah sakit jiwa sewaktu ia mengumumkan telah menemukan prinsip yang memungkinkannya mengirimkan pesan lewat udara. Bukti bahwa mimpi Marconi bukan mimpi di siang bolong belaka bisa ditemukan dalam semua radio *(dan televisi, ponsel, satelit komunikasi, dan semua alat "nirkabel" lainnya)* di dunia.

Untung saja saat ini para pemimpi bernasib lebih baik. Saat ini, dunia dipenuhi kesempatan dan peluang berlimpah yang tidak sempat diketahui para pemimpi masa lalu.

Apabila meragukan kebenaran pernyataan tersebut, jika Anda merasa terpukul akibat kegagalan yang baru Anda alami, sebentar lagi Anda akan belajar bahwa kegagalan bisa menjadi aset yang paling berharga. Hampir semua orang sukses memulai dengan awal yang menantang serta harus menghadapi berbagai hambatan yang memilukan sebelum "tiba" di puncak. Titik balik hidup orang-orang sukses biasanya terjadi pada momen-momen krisis, yang menjadi momen ketika mereka bisa mengenal "diri lain" mereka.

KOMENTAR

Konsep "diri lain" Napoleon Hill juga disebutkan di bagian lain Think and Grow Rich, *tapi belum dijelaskan secara mendetail. Berikut penjabaran yang ditemukan dalam tulisan-tulisan Hill berikutnya:*

> *Anda berkutat memikirkan kegagalan Anda sampai melupakan semuanya. Semakin Anda berfokus pada kegagalan, Anda justru akan semakin menarik kegagalan lain. Berhentilah memikirkannya, dan pusatkan pikiran untuk mengambil keuntungan dari pengalaman gagal tersebut. Apa pun hambatan yang Anda hadapi, Anda harus mulai mengenal sisi lain kepribadian Anda yang tak kenal hambatan, yang tidak sudi menerima kekalahan. Bertemanlah dengan diri "lain" Anda, supaya tak peduli apa pun yang Anda kerjakan, Anda akan selalu didampingi dengan sekutu yang juga sama-sama ingin mencapai sasaran Anda. Semua filosofi dan saran tentang memengaruhi orang lain akan menjadi jauh lebih berguna jika Anda bisa mempraktikannya sendiri.*

Sydney Porter baru bisa membangunkan kegeniusan yang tertidur dalam benaknya setelah tertimpa nasib buruk. Ia dipidana atas tuduhan penggelapan uang dan dipenjara di Columbus, Ohio, tempat ia menemukan "diri lainnya".

Ia pun mulai menulis cerpen. Kemudian, saat mendekam di sel penjara, ia mulai menjual cerpen-cerpen itu ke majalah dengan nama alias O. Henry. Lewat kekuatan imajinasinya, ia mendapati bahwa dirinya adalah penulis hebat, alih alih kriminal dan orang tersisih. Begitu Porter bebas, O. Henry menjadi penulis cerpen paling terkenal di Amerika.

KOMENTAR

Belum lama ini, di sel penjara lain, seorang penulis menemukan sisi lain dirinya, dan aliran musik country *mendapatkan penulis lagu sekaligus bintang paling cemerlangnya. Waktu masih kanak-kanak, rumah keluarga Merle Haggard hanyalah sebuah mobil boks yang dialihdayakan menjadi rumah. Lokasinya di Bakersfield, California. Setelah ayahnya meninggal waktu Merle berusia sembilan tahun, definisi rumah baginya lebih sering berupa pusat detensi remaja. Pada usia enam belas tahun, ia berhenti sekolah, dan selama empat tahun berikutnya, hal yang dicapai Merle Haggard hanyalah surat tuntutan atas pencurian mobil, perampokan, dan penipuan cek. Menginjak usia dua puluh tahun, ia dipenjara di San Quentin dan mendapat reputasi sebagai penipu kelas kakap.*

Kemudian, ia menemukan sisi diri lainnya. Terinspirasi oleh konser Johnny Cash di penjara, ditambah hasil obrolannya dengan narapidana yang masuk daftar hukuman mati—juga waktu yang ia habiskan seorang diri di sel pribadi—Haggard belajar bahwa ada sisi lain dalam dirinya. Dirinya yang lain itu ingin menyampaikan sesuatu lewat musik.

Begitu keluar dari sel pribadi, Haggard meminta pekerjaan paling sulit yang bisa diambil di penjara, mendaftar sekolah malam, meluruskan hidupnya, dan mendapat keringanan hukuman setelah dua setengah tahun ditahan di penjara. Ia kembali tinggal ke Bakersfield dan bekerja sebagai penggali selokan pada siang hari supaya bisa mengasah keterampilan menulis lagu dan membawakannya di depan umum pada malam hari. Dalam tiga tahun, ia mendapat kontrak rekaman. Dalam lima tahun, salah satu lagunya masuk daftar top-ten hit, *dan setelah itu ia menjadi salah satu sosok paling berpengaruh dalam musik* country.

Thomas Edison memimpikan lampu yang bisa dioperasikan dengan listrik, dan langsung mengambil langkah untuk mewujudkan impiannya menjadi kenyataan. Ia gagal lebih dari sepuluh ribu kali. Meskipun

begitu, ia tetap memegang teguh mimpinya sampai akhirnya berhasil menemukan kegeniusan yang tertidur dalam benaknya.

KOMENTAR

Dean Kamen mengenal sisi lain dirinya sejak masih muda. Saat remaja, Kamen memulai perusahaannya sendiri, membangun dan menjual sistem pengendali suara dan lampu otomatis untuk pertunjukan. Ia mendapat kontrak untuk mengatur pertunjukan New Year's Eve di Times Square waktu masih berkuliah. Meskipun sempat berkuliah, ia tidak lulus karena terlalu sibuk mengerjakan suatu proyek yang ia sebut Auto-Syringe, pompa infus pertama yang bisa dipakai dengan mudah untuk memberi terapi obat. Penemuannya dielu elukan sebagai inovasi baru dalam bidang medis, di samping terobosan revolusioner lain yang ia buat, seperti mesin dialisis ginjal, pompa insulin untuk penderita diabetes, ring jantung yang lebih mutakhir untuk para penderita penyakit jantung, dan lebih dari 150 alat lain yang telah ia patenkan

Suatu hari, melihat seorang pria yang duduk di kursi roda mengalami kesulitan naik trotoar, Kamen bertekad menciptakan perangkat yang mampu membebaskan orang-orang yang menggunakan kursi roda. Hasilnya adalah iBot, sebuah alat beroda revolusioner yang dilengkapi komputer dan sistem penstabil giroskop yang mengimitasi gerakan tubuh manusia. iBot tidak hanya bisa membantu penggunanya naik ke trotoar, tapi juga memungkinkan mereka naik turun tangga, melewati berbagai permukaan jalanan yang kasar, dan membantu mengangkat tubuh supaya bisa berhadapan mata ke mata dengan orang yang sedang berdiri. Dan itu semua dapat dilakukan tanpa mengharuskan pengguna turun dari alat tersebut atau membutuhkan bantuan orang lain.

Pada tahun 2001, Kamen diliput di halaman depan surat kabar ketika meluncurkan Segway, alat gerak untuk satu orang yang ia kembangkan berdasarkan teknologi iBot. Segway adalah pe-

rangkat roda dua seperti skuter yang bisa meluncur dan melaju ke depan dan belakang, kiri dan kanan, serta berhenti, semuanya hanya mengharuskan penggunanya menggerakkan tubuh sedikit. Alat itu sangat sensitif sampai-sampai nyaris bisa dibilang bisa dikendalikan dengan pikiran si pengguna. Segway boleh jadi merupakan penemuan yang mengubah dunia yang berpotensi digunakan untuk pergi bekerja dan bepergian ke mana pun yang mengguncang imajinasi. Saat buku ini ditulis, Segway sudah digunakan oleh para pekerja di pabrik besar dan tengah diuji oleh departemen kepolisian serta pegawai kantor pos.

Sementara polisi lalu lintas dan balai kota berdebat apakah Segway harus dipakai di trotoar atau di tengah jalan, Dean Kamen sudah memimpikan mimpi baru. Kali ini, mimpinya melahirkan penemuan yang mungkin bisa membawa cahaya ke sudut sudut tergelap di muka bumi Kamen mengembangkan generator listrik nonpolusi yang bisa memakai hampir semua hal sebagai bahan bakar. Namun, dan ini adalah bagian yang luar biasa ia juga sudah menciptakan sistem tertutup revolusioner sehingga panas mesin bisa digunakan untuk memurnikan sepuluh galon air yang layak minum setiap jamnya Penemuan luar biasa ini membawa air layak minum yang aman ke berbagai belahan dunia yang airnya terkontaminasi, dan pada saat yang sama juga menjadi sumber listrik yang murah dan andal.

Dean Kamen bukanlah seorang akademisi yang bersembunyi di dalam laboratorium. Kamen adalah penemu, tapi seperti Thomas Edison, ia juga merupakan wirausaha dan pebisnis yang menciptakan serta memasarkan perangkat-perangkat yang mengubah persepsi publik tentang penemu.

Henry Ford yang tumbuh miskin dan tidak berpendidikan tinggi memimpikan kendaraan tak berkuda. Ia pun mulai mengulik dengan peralatan terbatas yang ia miliki, tanpa menunggu kesempatan menghampirinya, dan sekarang bukti dari mimpinya memenuhi seluruh du-

nia. Ia memanfaatkan roda dengan lebih efekrif dibandingkan orang mana pun dalam sejarah, karena ia tidak takut untuk mendukung impiannya.

KOMENTAR

Steve Jobs dan Steve Wozniak, dua pria yang tidak lulus kuliah, bermimpi membuat dan menjual komputer yang bisa dioperasikan orang awam. Seperti Ford, mereka mulai bekerja dengan peralatan yang mereka miliki dan merakit komputer Apple pertama di garasi rumah keluarga Jobs. Seperti Ford, mereka tidak takut mendukung mimpi mereka. Setelah menunjukkan prototipe pertama ke pengecer setempat, mereka mendapat pesanan 25 mesin. Jobs harus menjual mobil Volkswagen-nya, sementara Woz menjual kalkulator sains mahal merek Hewiett-Packard miliknya demi mendapat $1,300 untuk memulai perusahaan mereka. Mereka meyakinkan pemasok elektronik setempat untuk memberi mereka pinjaman kredit lalu memulai produksi Apple I.

Mereka merevolusi industri perangkat keras dan lunak komputer. Diluncurkan tahun 1976 dengan harga $666, Apple I memberikan penghasilan sebesar $774,000 untuk mereka. Dua tahun kemudian, mereka memperkenalkan Apple II, yang selama tiga tahun berikutnya membawa pemasukan sebesar $140,000,000. Pada 1980, Apple mulai go public, *dan setelah hari pertama di pasar saham, nilai perusahaan mencapai nilai pasar $1,2 miliar. Wozniak keluar dari perusahaan pada 1981, tapi Jobs terus mengembangkan Macintosh pada 1984. Tahun 1985, Jobs juga keluar, tapi tahun 1998, ia kembali ke Apple dan menghidupkan lagi perusahaan yang kala itu mulai terseok dengan menciptakan komputer iMac, perusahaan animasi Pixar, produk iPod, dan iTunes.*

Dalam menyajikan kisah-kisah sukses kontemporer, para editor mengikuti gaya Hill yang mengambil contoh dari tokoh nyata untuk menggambarkan prinsip-prinsip kesuksesan. Akan tetapi, Napoleon Hill punya hak istimewa yang langka. Berbeda dengan

orang lain sebelum dan sesudahnya, ia punya kesempatan untuk bertemu langsung dengan orang-orang paling berkuasa dan sukses serta belajar dari mereka tentang mimpi-mimpi apa saja yang menginspirasi mereka, hambatan yang menghalangi mereka, serta bagaimana mereka menemukan keberanian dalam diri untuk menghadapi kegagalan Hill bertemu dengan banyak penemu serta pemimpin kerajaan bisnis yang meletakkan dasar bagi industri-industri abad ke-21 Amerika Serikat saat mereka masih sering masuk berita, bukan menjadi sejarah. Kemudian, selama lebih dari 25 tahun, Hill mempelajari kebiasaan tokoh-tokoh itu dan mempelajari rahasia mereka agar generasi selanjutnya bisa terus membangun di atas fondasi tersebut, memelopori industri baru, menciptakan sistem baru, dan memimpikan impian baru. Hanya karena Hill mempunyai akses yang belum pernah didapat sebelumnyalah ia bisa membandingkan dan menganalisis, lalu merumuskan sebuah filosofi pencapaian berdasarkan kisah nyata orang-orang nyata yang telah menerapkan teknik-teknik itu untuk menciptakan kesuksesan.

Think and Grow Rich *merevolusi tulisan-tulisan bertema* self-help, *dan sampai sekarang menjadi standar pengukur buku-buku motivasi lainnya. Kesuksesan buku ini juga membantu menciptakan pasar untuk ribuan biografi bisnis yang menceritakan secara detail bagaimana mimpi bisa terlahir, rencana dibuat, frustrasi diatasi, dan kemenangan diraih dalam semua sektor bisnis modern. Dan karena sumur informasi ini kini tersedia dengan satu klik, Anda bisa membaca, mendengar, atau menonton para pengusaha terbaik dan CEO-CEO paling sukses era ini mengakui sendiri kebenaran mendasar di balik semua prinsip yang Napoleon Hill jelaskan dalam buku ini.*

Produk atau layanan yang mereka jual boleh jadi berbeda, tapi kisah sukses mereka tetap sama. mimpi, diikuti dengan kegagalan, diikuti dengan memetik pelajaran, diikuti kesuksesan. Untuk semua Henry Ford, Thomas Edison, atau O. Henry yang disebut-

kan oleh Napoleon Hill guna menjelaskan poin tertentu, sekarang ada Steve Jobs, Dean Kamen, atau Merle Haggard yang membuktikan bahwa inti pesan Hill masih berlaku

Ada perbedaan antara mengharapkan sesuatu dan siap menerimanya. Tidak seorang pun pernah siap untuk sesuatu sampai ia *yakin* dapat memperolehnya. Yang ada di pikiran haruslah rasa percaya, bukan sekadar harapan atau pengandaian. Pikiran yang terbuka adalah inti keyakinan. Pikiran yang tertutup tidak melahirkan keyakinan, keberanian, dan kepercayaan.

Ingatlah, tidak diperlukan usaha yang lebih besar untuk membidik sasaran tinggi dalam kehidupan, menuntut keberlimpahan dan kemakmuran, dibandingkan yang diperlukan untuk menerima penderitaan dan kemiskinan. Seorang penyair hebat dengan jitu mengungkapkan kebenaran umum ini lewat baris-baris berikut:

Aku minta Kehidupan memberiku satu sen,
Dan Kehidupan memberiku tidak lebih,
Tetapi, di sore hari aku mengemis,
Ketika kutahu persediaanku tinggal sedikit.

Kehidupan seperti pemberi kerja
Ia memberimu apa yang kau minta
Tetapi, begitu kau meminta bayaran,
Tentu saja, kau harus mengerjakan tugas.

Aku bekerja dengan bayaran yang tak berarti,
Hanya untuk mendapati, tertegun,
Bahwa berapa pun bayaran yang aku minta dari Kehidupan,
Kehidupan pasti akan dengan senang memberikannya.

Hasrat Mengalahkan Hukum Alam

Sebagai penutup bab ini, saya ingin memperkenalkan salah satu sosok paling luar biasa yang saya kenal. Saya pertama kali melihatnya beberapa menit setelah ia lahir. Ia hadir ke dunia tanpa telinga, dan dokter mengaku, ketika dipaksa memberikan pendapatnya, bahwa anak tersebut kemungkinan besar akan bisu dan tuli seumur hidup.

Saya menolak pendapat dokter tersebut. Saya berhak melakukannya; saya ayah anak itu. Saya juga mengambil sebuah keputusan, dan memberikan pendapat saya, namun secara diam-diam, dalam hati saya saja.

Dalam pikiran saya, saya tahu anak lelaki saya akan mendengar dan berbicara. Caranya? Saya yakin selalu ada jalan, dan tahu saya akan menemukannya. Saya teringat kata-kata abadi Emerson, "Segala hal mengajari kita keyakinan. Kita hanya perlu mematuhinya. Selalu ada pemandu bagi masing-masing kita, dan dengan mendengarkan secara saksama, kita akan menangkap kata yang tepat."

Kata yang tepat? Hasrat! Lebih dari apa pun, saya berhasrat anak lelaki saya tidak boleh bisu tuli. Saya tidak pernah mematikan hasrat tersebut, tidak sedetik pun.

Apa yang dapat saya lakukan? Bagaimanapun caranya, saya harus menemukan cara untuk mencangkokkan ke benak anak tersebut hasrat membara saya sendiri tentang cara dan sarana menyampaikan suara ke otaknya tanpa bantuan telinga.

Segera setelah anak ini cukup dewasa untuk diajak bekerja sama, saya harus mengisi penuh pikirannya dengan hasrat membara untuk mendengar, bahwa dengan caranya sendiri Alam akan menerjemahkan hasrat tersebut ke dalam realitas fisik.

Saya memikirkan semua itu dalam benak, tapi tidak pernah menyampaikannya ke siapa pun juga. Setiap hari saya memperbarui sumpah terhadap diri saya sendiri bahwa anak saya tidak akan tumbuh tuli.

Ketika ia bertambah umur, dan mulai memperhatikan segala sesuatu

yang ada di sekitarnya, kami mengamati bahwa ia agak mampu mendengar. Ketika mencapai umur di mana biasanya seorang anak mulai berbicara, ia tidak berusaha berbicara, tetapi kami dapat mengatakan bahwa dari tindakannya anak ini dapat mendengar suara-suara tertentu sedikit-sedikit.

Inilah yang selama ini ingin saya ketahui! Saya yakin bahwa jika ia dapat mendengar, bahkan meski sedikit, ia masih dapat mengembangkan kemampuan mendengarnya lebih baik lagi. Lalu terjadi sesuatu yang memberi saya harapan. Datangnya dari sumber yang sama sekali tak terduga.

Kami membeli sebuah pemutar musik. Ketika mendengar musik untuk pertama kalinya, anak itu langsung kegirangan, dan segera menguasai cara memakai alat tersebut. Pada satu kesempatan, ia memutar lagu kesukaannya terus-menerus, selama hampir dua jam, sambil berdiri di depan pemutar musik tersebut, dan menggigit pinggiran boksnya. Arti penting kebiasaan yang ia ciptakan sendiri semacam ini tidak terlalu jelas bagi kami sampai beberapa tahun berikutnya, mengingat kami belum pernah mendengar asas "konduksi suara lewat tulang" pada waktu itu.

Tidak lama setelah ia menguasai pemutar musik tersebut, saya menemukan bahwa ia dapat mendengar saya dengan jelas ketika saya berbicara dengan bibir saya menyentuh tulang mastoid di belakang telinganya, atau dasar otaknya.

Setelah berketetapan bahwa ia dapat mendengar suara saya dengan jelas, saya segera mulai mentransfer ke otaknya hasrat untuk mendengar dan berbicara. Saya segera mendapati anak ini menikmati dongeng pengantar tidur, jadi saya segera bekerja, membuat cerita-cerita khusus untuk mengembangkan sifat-sifat mandiri dan imajinasi, serta keinginan yang kuat untuk mendengar.

Ada sebuah cerita khusus yang saya beri penekanan dengan bumbu-bumbu baru dan dramatis setiap kali saya mengisahkannya. Cerita itu saya kembangkan untuk menanamkan dalam pikirannya gagasan bah-

wa kekurangannya bukanlah beban melainkan harta yang tak ternilai. Dari pembelajaran dan pengalaman pribadi, saya seratus persen percaya bahwa semua kesulitan membawa benih-benih keberhasilan yang sebanding. Bagaimanapun, terlepas dari keyakinan saya, saya harus mengakui bahwa saya sama sekali tidak mengerti bagaimana kekurangan semacam itu dapat menjadi harta.

Ia Memenangkan Sebuah Dunia Baru dengan Enam Sen!

Ketika menganalisis pengalaman saya sambil merenung, saya dapat melihat bahwa keyakinan anak lelaki saya kepada saya sangat erat berhubungan dengan hasil yang mencengangkan. Ia tidak mempertanyakan apa pun yang saya katakan kepadanya. Saya mengatakan kepadanya bahwa ia memiliki kelebihan khusus yang tidak dimiliki kakak laki-lakinya, dan bahwa kelebihan tersebut akan terlihat dengan berbagai cara. Misalnya, para guru di sekolah akan tahu bahwa ia tidak punya telinga, dan, oleh karena itu, mereka akan memberinya perhatian khusus serta memperlakukannya dengan keramahan yang lebih besar. Saya juga mengatakan kepadanya bahwa setelah ia cukup besar untuk berjualan koran (kakaknya berjualan koran), ia lebih beruntung daripada kakaknya, karena orang akan bermurah hati kepadanya, karena mereka melihat dirinya sebagai seorang anak yang cerdas dan rajin, meskipun tidak memiliki telinga.

Ketika berumur tujuh tahun, ia menunjukkan bukti pertama bahwa cara kami menghibur pikirannya membuahkan hasil. Selama beberapa bulan ia memohon izin berjualan koran, tetapi ibunya terus menolak.

Akhirnya, ia bertindak sendiri. Suatu siang, ketika ditinggal sendirian dengan asisten rumah tangga, ia memanjat ke luar lewat jendela dapur, mendarat di tanah, dan memulai usahanya sendiri. Ia meminjam enam sen dari tukang sepatu sebelah, membeli koran, dan menjualnya sampai habis. Dari keuntungannya, ia membeli lebih banyak koran lagi,

dan terus begitu sampai petang. Setelah menghitung pendapatannya, dan mengembalikan enam sen utang ke bankirnya, ia mencatat laba bersih 42 sen. Sepulang ke rumah, kami mendapatinya di ranjang, tertidur, dengan uang tergenggam erat di tangannya.

Sang ibu membuka tangan anaknya itu, mengambil keping-keping uang tersebut, dan menangis. Ya ampun! Bagi saya, kesannya ia menangisi kemenangan pertama anak laki-lakinya. Reaksi saya sebaliknya. Saya tertawa lepas karena tahu usaha saya tuk menanamkan di benak anak tersebut perilaku percaya pada diri sendiri terbukti berhasil.

Sang ibu melihat, dalam upaya bisnis pertamanya, seorang bocah tuli yang keluar ke jalanan dan mempertaruhkan nyawanya untuk mencari uang. Saya melihat seorang pengusaha kecil yang mandiri, ambisius, dan berani yang investasi pada dirinya sendiri telah meningkat seratus persen. Ia telah memulai usaha atas inisiatifnya sendiri, dan menang. Saya bukan hanya senang, tapi juga luar biasa kagum. Jelas, ia telah memberikan bukti sikap kreatif yang akan menyertainya sepanjang hayat.

Si anak tuli menyelesaikan sekolah dasar, sekolah menengah atas, dan perguruan tinggi tanpa kemampuan mendengar para gurunya, kecuali jika mereka berteriak keras, pada jarak dekat. Ia tidak bersekolah di sekolah khusus tuna rungu dan kami tidak memakai bahasa isyarat dengannya. Kami bertekad ia harus menjalani kehidupan layaknya anak laki-laki lain yang bisa bicara dan mendengar, dan kami bertahan dengan keputusan tersebut, meski harus berdebat sengit dengan para guru dan kepala sekolah.

Ketika menginjak sekolah menengah atas, ia pernah mencoba alat bantu pendengaran elektrik, yang tidak membantunya.

Selama minggu terakhir di perguruan tinggi, terjadi sesuatu yang menandai titik balik penting dalam kehidupannya. Dalam sesuatu yang tampak seolah hanya sebuah kebetulan, ia menerima sebuah alat bantu pendengaran lainnya, yang dikirim kepadanya sebagai uji coba. Ia ti-

dak begitu berminat mencobanya karena kekecewaannya terhadap alat sejenis. Akhirnya, ia mengambil alat tersebut, dan dengan agak ceroboh, memasangnya di kepala, lalu menyalakannya. Mendadak, seolah ada keajaiban, hasrat seumur hidupnya untuk bisa mendengar normal menjadi kenyataan! Untuk pertama kali dalam kehidupannya ia mampu mendengar sebaik orang normal.

Saking gembiranya dengan dunia yang baru ia masuki lewat alat bantu pendengaran tersebut, ia segera menuju telepon, menelepon sang ibu, dan mendengar suara ibunya dengan sempurna. Keesokan harinya ia dapat mendengar suara sang profesor dengan jelas selama kuliah, untuk kali pertama dalam hidupnya! Untuk pertama kali dalam hidupnya, ia dapat bercakap-cakap bebas dengan orang lain, tanpa memaksa mereka berbicara keras-keras. Akhirnya, ia benar-benar memasuki sebuah dunia baru.

Hasrat terbukti mendatangkan keuntungan, tetapi kemenangan tersebut belumlah lengkap. Anak ini masih harus mencari cara yang pasti dan praktis untuk mengubah kekurangan fisiknya menjadi aset yang setara.

Pemikiran yang Membawa Keajaiban

Mabuk oleh kegembiraan atas dunia penuh suara yang baru ditemukannya, ia menulis surat kepada produsen alat bantu pendengaran tersebut, dan secara antusias menceritakan pengalamannya. Sesuatu dalam suratnya mendorong perusahaan tersebut mengundangnya ke New York. Sesampai di sana, ia didampingi mengunjungi pabrik, dan sambil bercakap-cakap dengan insinyur kepala tentang dunianya yang telah berubah, sebuah pikiran, ide, atau inspirasi apa pun namanya itu terlintas di kepalanya. Dorongan ide inilah yang mengubah kelemahannya menjadi sebuah aset, yang akan memberinya ganjaran dalam bentuk uang dan kebahagiaan ribuan kali lipat seumur hidupnya.

Ringkasan dan substansi dorongan tersebut seperti ini: Terlintas di

benaknya bahwa ia mungkin dapat membantu jutaan tuna rungu yang menjalani kehidupan tanpa bantuan alat bantu pendengaran jika ia dapat mencari cara untuk mengisahkan cerita tentang dunianya yang telah berubah kepada mereka.

Sebulan penuh, ia melakukan sebuah riset intensif. Ia menganalisis seluruh sistem pemasaran produsen alat bantu pendengaran tersebut, dan menemukan jalan dan sarana berkomunikasi dengan penyandang tuna rungu di seluruh dunia dengan maksud berbagi dunia yang baru saja ia temukan kepada mereka. Setelah itu, ia menulis sebuah rencana dua tahunan sesuai temuannya. Ketika menyajikan rencana tersebut kepada perusahaan, langsung saja ia diberi sebuah jabatan guna melaksanakan ambisinya itu.

Ia tidak pernah bermimpi, ketika mulai berangkat kerja, bahwa ia ditakdirkan untuk membawa harapan dan obat bagi ribuan tuna rungu, yang tanpa bantuannya akan terus terperangkap dalam dunia tuli bisu.

Tidak ada keraguan dalam benak saya bahwa Blair dapat saja menderita bisu dan tuli seumur hidupnya andai ibunya dan saya tidak berhasil membentuk pikirannya seperti sekarang ini.

Ketika saya menanamkan ke otaknya hasrat untuk mendengar dan berbicara, dan hidup sebagai orang normal, bersama dorongan tersebut ada semacam pengaruh aneh yang mendorong Alam Semesta menjadi pembangun jembatan dan menghubungkan teluk keheningan antara otaknya dan dunia luar.

Memang, hasrat membara memiliki cara yang unik untuk mengubah diri menjadi nyata. Blair berhasrat memiliki pendengaran normal; sekarang ia memperolehnya! Ia lahir dengan kondisi yang dapat saja mengirim orang dengan hasrat yang kurang bermakna ke jalanan dengan sebundel pensil dan sebuah kaleng.

Sedikit "dusta putih" yang saya tanamkan di benaknya ketika ia masih kecil, dengan menggiringnya agar percaya bahwa kekurangannya akan menjadi sebuah aset yang berharga, yang dapat ia manfaatkan,

terbukti benar. Saya percaya bahwa tidak ada satu pun hal, baik benar maupun salah, yang tidak bisa diwujudkan menjadi kenyataan dengan keyakinan—dan hasrat membara. Kualitas ini tersedia bagi siapa saja.

KOMENTAR

Selagi Napoleon Hill menyudahi bab tentang Hasrat ini, ada berita bahwa penyanyi opera terkenal Madame Schumann-Heink meninggal dunia. Satu kalimat dalam obituarinya begitu menyentuh Hill dan dianggapnya sangat sesuai dengan pembahasan bab ini sehingga ia membuat komentar sebagai berikut.

Satu paragraf pendek di surat kabar tentang penyanyi opera terkenal Madame Schumann-Heink memberi petunjuk jelas akan kesuksesan wanita luar biasa ini, yang masih jarang terjadi. Saya mengutip paragraf tersebut sebagai berikut, karena petunjuk itu tidak lain dan tidak bukan adalah hasrat.

> Pada awal kariernya, Mme. Schumann-Heink mengunjungi direktur Vienna Court Opera, meminta pria itu mengetes suaranya. Sang direktur menolak. Begitu melihat penampilan canggung dan lusuh Mme. Schumann-Heink, pria itu langsung membentak, "Dengan wajah sepertimu, dan tanpa kepribadian yang menarik, bisa-bisanya kau mengira bisa sukses di dunia opera? Astaga, lupakan saja. Belilah mesin jahit dan jadi penjahit saja sana. Kau tidak akan pernah bisa menjadi penyanyi."

Penilaian yang cukup pedas! Direktur Vienna Court Opera mungkin tahu banyak tentang teknik bernyanyi, tapi buta tentang kekuatan hasrat yang membara sampai menjadi obsesi. Seandainya tahu lebih banyak tentang kekuatan hasrat, ia pasti tidak akan mengecam seorang genius sebelum memberi kesempatan.

KOMENTAR

Meskipun mungkin hanya segelintir pembaca edisi ini yang pernah mendengar tentang Madame Schumann-Heink, semua orang tentu pernah tahu kisah serupa. Kisah yang sama selalu ada pada semua generasi dan semua genre musik. Pada satu titik, bintang terbesar pun pernah mengalami kegagalan. Pada satu titik, pasti ada orang yang mengatakan mereka tidak cukup baik Namun, setiap kali gagal, hasrat mereka tetap menyala lebih besar daripada kegagalan mereka.

Itulah sebabnya Anda tahu cerita mereka. Dan itu jugalah sebabnya Anda tidak pernah mendengar tentang ribuan penampil lain yang juga pernah diberitahu bahwa mereka tidak cukup baik. Orang-orang yang tidak pernah Anda dengar adalah mereka yang hasrat yang tidak memiliki cukup besar. Mereka percaya bahwa kegagalan sama dengan kekalahan.

Beberapa tahun lalu, salah seorang mitra usaha saya jatuh sakit. Sakitnya makin lama makin parah, dan akhirnya ia dibawa ke rumah sakit untuk menjalani operasi. Sesaat sebelum ia didorong ke ruang operasi, saya memandanginya, dan bertanya-tanya bagaimana mungkin orang sekurus dan selemah itu dapat menjalani operasi besar dengan selamat. Dokter mengingatkan saya kecil kemungkinan saya akan melihatnya lagi dalam keadaan hidup. Ini pendapat dokter. Bukan pendapat pasien. Sesaat sebelum didorong menjauh, ia berbisik, "Jangan khawatir, Bung, aku keluar dari sini beberapa hari lagi."

Suster jaga menatap saya iba. Akan tetapi, sang pasien memang berhasil melaluinya dengan selamat. Setelah semua usai, dokternya berkata, "Hanya hasratnya yang menyelamatkannya. Ia tidak akan berhasil andai ia tidak menolak menerima kemungkinan maut."

KOMENTAR

Pada tahun 1980-an, fenomena yang dibahas Napoleon Hill pada paragraf sebelumnya diterima oleh sekumpulan segmen populasi yang terus bertambah jumlahnya. Banyak pendukungnya adalah para pelaku medis yang menggabungkan konsep tersebut untuk membentuk istilah "koneksi tubuh-pikiran," dan pada abad ke-21, keyakinan bahwa pikiran dapat membawa perubahan fisik pada tubuh menjadi bagian dalam praktik medis umum. Dalam Bab 5, Autosugesti, Anda akan menemukan komentar lebih lanjut tentang aspek medis dari memiliki hasrat yang membara.

Saya percaya pada kekuatan *hasrat* yang didukung keyakinan, karena saya telah melihat kekuatan ini mengangkat orang dari awal yang buruk ke puncak kekuasaan dan harta; saya pernah melihatnya menolong orang yang hampir jatuh; saya pernah melihatnya berfungsi sebagai medium yang digunakan orang untuk kembali setelah kalah dalam ratusan cara; saya pernah melihatnya memberi anak lelaki saya kehidupan yang normal, bahagia, dan sukses, meski Alam Semesta mengirimnya ke dunia tanpa telinga.

Bagaimana orang menjaring dan memanfaatkan kekuatan hasrat? Bagian pertama dari jawabannya adalah teknik yang dibahas di bagian awal bab ini. Anda akan lebih banyak mempelajarinya pada bab-bab selanjutnya dalam buku ini.

Lewat sejumlah prinsip yang aneh dan kuat, alam membungkus dalam dorongan kuat hasrat "sesuatu tersebut" yang tidak mengenal kata seperti "tidak mungkin" dan tidak menerima kenyataan semacam kegagalan.

SATU-SATUNYA BATASAN PADA PIKIRAN

ADALAH BATASAN YANG KITA AKUI.

BAB 4

MEYAKINI KEMAMPUAN DIRI SENDIRI

Memvisualisasikan dan Percaya pada Pencapaian Hasrat

Langkah Kedua Menjadi Kaya

KEYAKINAN adalah kimia utama pikiran. Ketika keyakinan digabungkan dengan pemikiran, alam bawah sadar akan langsung menangkap getaran tersebut dan menerjemahkannya menjadi wujud spiritual, serta mentransmisikannya menjadi Kecerdasan Tak Terbatas.

Emosi seperti keyakinan, cinta, dan seks adalah yang paling kuat di antara semua emosi positif utama lainnya. Ketika dicampur, ketiganya akan menciptakan efek "mewarnai" getaran ide dengan cara sedemikian rupa sehingga getaran tersebut langsung mencapai alam bawah sadar. Di situ getaran tersebut diubah menjadi wujud spiritualnya, satu-satunya bentuk yang merangsang respons dari Kecerdasan Tak Terbatas.

KOMENTAR

Sebelumnya, Napoleon Hill menggunakan dua istilah, "keyakinan" dan "kecerdasan tak terbatas," yang mungkin sama-sama memiliki konotasi religius yang tidak disengaja. Bab berikut akan mendefinisikan makna istilah tersebut sesuai dengan caranya digunakan oleh Hill pada bab-bab setelah ini.

Dalam dunia modern, kata keyakinan nyaris bermakna sama dengan "kepercayaan religius," yang mungkin bukan maksud Hill. Keyakinan yang dimaksud di sini bermakna memiliki kepercayaan diri dan rasa percaya yang kukuh bahwa kita bisa melakukan sesuatu. Dan supaya bisa meyakini diri sendiri, seperti yang Hill maksud, Anda benar-benar harus meyakini diri Anda sejak dari alam bawah sadar. Apabila ada keraguan dalam benak Anda, atau Anda hanya pura-pura percaya, pasti tidak akan berhasil karena alam bawah sadar Anda tahu Anda ragu. Kalau tidak memiliki kepercayaan diri seratus persen, kalau belum yakin sepenuhnya, Anda tidak punya keyakinan.

Hill menggunakan istilah kecerdasan tak terbatas *untuk mengidentifikasi bagian dari pikiran manusia serta proses berpikir yang menghasilkan firasat, wawasan, dan lompatan logika. Konsep Hill memiliki kemiripan dengan yang disebut oleh psikolog Carl Jung sebagai "ketidaksadaran kolektif", dan juga sangat mirip dengan istilah "bekerja dalam kondisi mengalir" atau "berada dalam situasi berkonsentrasi penuh" yang digunakan para psikolog kontemporer. Kecerdasan tak terbatas akan didiskusikan lebih mendalam pada bab-bab selanjutnya.*

Hill juga menggunakan istilah lain, pikiran bawah sadar, yang harus kita bahas sebelum melanjutkan bab ini. Walaupun ada banyak sudut pandang berbeda secara umum, ilmu psikologi modern berkembang dari karya-karya para pelopor seperti Sigmund Freud dan Carl Jung. Mereka sama-sama percaya bahwa pikiran manusia bekerja pada level sadar dan tidak sadar Bagaimanapun, mereka berbeda pendapat tentang peran alam bawah sadar dan pengaruhnya pada sikap dan tindakan.

Lewat penelitiannya, Napoleon Hill mengembangkan sebuah teori tentang kesadaran dan ketidaksadaran yang sangat mirip dengan pandangan aliran Jung. Berikut penjelasan dasar dari pandangan Hill

Pikiran Sadar. Pikiran sadar Anda menerima informasi lewat lima indra; penglihatan, penciuman, perasa, pendengaran, dan peraba. Pikiran sadar Anda memonitor apa saja yang dibutuhkan untuk bisa berpikir dan beraktivitas, sekaligus menyaring apa saja yang tidak dibutuhkan. Pikiran sadar Anda (dan apa yang disimpan oleh memori) adalah kecerdasan yang Anda gunakan untuk berpikir, menalar, dan menyusun rencana.

Pikiran Bawah Sadar. Alam bawah sadar memiliki akses ke semua informasi yang diterima alam sadar, tapi menalarnya dengan cara berbeda Pikiran bawah sadar mempersepsi segalanya secara harfiah, tidak membuat penilaian, tidak menyaring, dan tidak melupakan semua informasi

Anda tidak bisa memerintah pikiran sadar Anda masuk dan menyelami pikiran bawah sadar. Bagaimanapun, dalam situasi tertentu—kalau mengakar dengan sangat kuat—semua fakta dan ide yang terlupakan dan selalu tersimpan di alam bawah sadar ini bisa memengaruhi sikap serta tindakan Anda.

Cara Mengembangkan Keyakinan

Pernyataan berikut sangatlah penting untuk bisa memahami pentingnya autosugesti dalam mengubah hasrat menjadi wujud fisik dan uang, yakni: Keyakinan adalah pola pikir yang bisa dibangkitkan, atau diciptakan, lewat afirmasi atau mengulang ulang instruksi ke alam bawah sadar dengan menerapkan prinsip autosugesti.

Pengulangan afirmasi sama seperti memberikan perintah pada pikiran bawah sadar kita, dan itulah satu-satunya metode yang sudah ada untuk meningkatkan emosi keyakinan (keyakinan penuh bahwa kita bisa melakukan sesuatu) secara sukarela.

Sebagai ilustrasi, ambil contoh Anda yang sedang membaca buku ini. Anda ingin memiliki kemampuan mengubah dorongan hasrat yang terwujud menjadi nyata, dalam bentuk uang, misalnya. Dengan mengikuti instruksi yang akan diberikan pada bab selanjutnya tentang autosugesti dan pemikiran bawah sadar, Anda akan mempelajari teknik-teknik untuk meyakinkan pemikiran bawah sadar Anda bahwa Anda percaya Anda akan menerima apa yang Anda minta. Pikiran bawah sadar Anda akan bertindak atas dasar kepercayaan tersebut dan memantulkannya kembali dalam bentuk "keyakinan", diikuti dengan sederet rencana yang jelas untuk menggapai apa yang Anda hasratkan.

Keyakinan akan diri dan kemampuan Anda adalah pola pikir yang bisa dikembangkan sesuka hati jika Anda telah menguasai ketiga belas prinsip dalam buku ini. Pasalnya, keyakinan adalah pola pikir yang akan berkembang secara alami dalam diri jika Anda menggunakan dan menerapkan prinsip-prinsip tersebut.

Emosi, atau porsi "perasaan" dalam pikiran, adalah sumber vitalitas, hidup, dan tindakan dari pemikiran kita. Emosi-emosi seperti keyakinan, cinta, dan seks akan semakin memperkuat tindakan kita jika dicampur dengan dorongan pemikiran. Semua pemikiran yang telah diterjemahkan secara emosi (diperkaya oleh perasaan) dan dicampur dengan

keyakinan (kepercayaan penuh akan kemampuan diri sendiri) akan bisa diwujudkan secara fisik.

Bagaimanapun, bukan hanya dorongan pemikiran yang bisa diperkaya keyakinan, melainkan semua emosi. Termasuk emosi negatif sekalipun.

Artinya, pemikiran bawah sadar juga akan menerjemahkan bentuk fisik dari dorongan pikiran yang bersifat buruk dan merusak, bukan hanya yang bersifat membangun. Pernyataan berikut dibuat oleh kriminolog ternama, sebagai ilustrasi: "Ketika manusia pertama kali berhadapan dengan tindak kriminal, mereka membencinya. Jika terus-menerus terpapar kriminalitas, mereka akan terbiasa dan bisa menghadapinya. Kalau cukup lama terpapar, pada akhirnya mereka akan merangkul, dan bahkan bisa dipengaruhi, oleh hal itu."

Itu sama dengan mengatakan bahwa dorongan pikiran negatif bisa berulang kali disampaikan ke pikiran bawah sadar sampai akhirnya diterima dan menjadi dasar tindakan yang didorong oleh pikiran bawah sadar. Setelah itu, pikiran bawah sadar menerjemahkan dorongan tersebut menjadi perwujudan fisiknya, apa pun prosedur paling praktis yang tersedia.

Hal itu jugalah yang memicu sebuah fenomena janggal yang dialami jutaan orang, yang disebut nasib buruk.

Ada jutaan orang yang percaya mereka sudah ditakdirkan hidup miskin dan gagal akibat dirundung sesuatu yang mereka sebut nasib buruk, yang menurut mereka tak bisa mereka kendalikan. Namun, kenyataannya merekalah yang menciptakan nasib buruk mereka sendiri karena kepercayaan negatif tentang nasib buruk ini akan ditangkap oleh alam bawah sadar dan diterjemahkan ke dalam bentuk fisik.

Kepercayaan atau keyakinan Anda adalah elemen yang menentukan tindakan alam bawah sadar Anda. Sekali lagi, izinkan saya menegaskan bahwa Anda akan diuntungkan bila bisa menyampaikan hasrat apa pun ke alam bawah sadar Anda, yang nantinya akan diterjemahkan ke dalam

bentuk fisik atau uang, jika Anda berharap atau yakin bahwa itu memang bisa terjadi. Alam bawah sadar akan mengubah semua keyakinan atau kepercayaan ke dalam bentuk fisiknya, dengan cara yang paling mudah dan praktis yang memungkinkan.

Pada titik ini, Anda juga harus tahu bahwa berkat cara kerja alam bawah sadar yang sedemikian rupa, tidak ada satu pun hal yang bisa menghentikan Anda dari "membohongi" alam bawah sadar dengan memberi instruksi lewat autosugesti. Itulah yang saya lakukan waktu saya "berbohong" pada alam bawah sadar anak saya.

Agar kebohongan itu menjadi lebih realistis, saat Anda menyampaikannya ke pikiran bawah sadar, Anda harus merasa seolah sudah memiliki hal material yang Anda inginkan itu.

KOMENTAR

Teori kontemporer tentang motivasi sepakat bahwa alam bawah sadar tidak bisa membedakan antara kenyataan dan imajinasi yang dibayangkan secara jelas. Salah satu penelitian yang paling sering dikutip untuk mendukung konsep ini dilakukan pada sekelompok pemain basket Para pemain ini dibagi menjadi tiga kelompok, dan anggota masing-masing tim diuji berdasarkan kemampuan mereka membuat tiga kali lemparan bebas Masing-masing tim kemudian dipisah selama periode waktu tertentu dan diberi serangkaian instruksi. Mereka diberitahu bahwa instruksi itu bisa meningkatkan kemampuan mereka Salah satu tim diinstruksikan untuk berlatih mencetak skor setiap hari secara rutin. Tim kedua diinstruksikan untuk tidak berlatih sama sekali selama periode waktu itu, bahkan tidak boleh memikirkan basket sama sekali. Tim ketiga juga diinstruksikan untuk tidak berlatih, tapi diminta membayangkan secara mendetail proses mencetak skor. Pada akhir eksperimen, tim-tim itu diuji lagi. Tim yang diminta berhenti berlatih menunjukkan penurunan kemampuan. Tim yang diminta berlatih menunjukkan peningkatan kemampuan yang signi-

fikan Dan tim yang tidak berlatih tapi membayangkan mencetak skor menunjukkan peningkatan kemampuan yang nyaris setara dengan mereka yang beriatih setiap hari

Seperti yang Hill pernah sampaikan, kita bisa "membohongi" alam bawah sadar lewat proses autosugesti. Jika kita menanamkan ide ke alam bawah sadar secara meyakinkan, pikiran bawah sadar akan menerima lalu memprosesnya seolah-olah fakta yang nyata.

Namun, kata kuncinya adalah "secara meyakinkan". Apabila Anda mencoba mengirimkan pesan ke alam bawah sadar tapi nyatanya Anda ragu, pemikiran bawah sadar akan menangkap keraguan itu juga Anda malah mengirim pesan-pesan yang saling bertentangan dan akan sia-sia saja. Itulah sebabnya Hill menekankan pentingnya keyakinan. Alam bawah sadar tidak akan membuat penilaian apakah pesan yang Anda sampaikan benar atau salah, positif atau negatif. Alam bawah sadar Anda semata akan merespons kekuatan input (seberapa tinggi level emosinya).

Sangatlah penting bagi Anda untuk memastikan bahwa emosi-emosi yang mendominasi benak Anda adalah emosi positif. Akan tetapi, keyakinan pada diri sendiri tidak lahir hanya dari membaca instruksi. Karena sekarang sudah paham teorinya, Anda harus mulai mengaplikasikannya. Dengan bereksperimen dan berlatih, Anda akan mengembangkan kemampuan menggabungkan keyakinan dengan semua pesan perintah yang Anda berikan ke alam bawah sadar diri Anda.

Saat yakin akan kemampuan Anda, Anda bisa memberikan instruksi pada alam bawah sadar yang akan diterima dan ditindaklanjuti secara langsung. Jika pikiran Anda didominasi emosi positif, akan muncul pola pikir yang dikenal dengan keyakinan.

Keyakinan pada Diri Adalah Kondisi Pikiran yang Bisa Dirangsang oleh Autosugesti

Selama berabad-abad, pemuka agama telah berjuang membantu umat manusia untuk memperoleh "keyakinan" pada dogma atau keyakinan ini, itu, dan lainnya, tetapi gagal menjelaskan kepada mereka *bagaimana* cara memiliki keyakinan itu. Mereka tidak pernah mengatakan bahwa "Keyakinan adalah kondisi pikiran, dan bahwa keyakinan dapat dirangsang dengan sugesti diri."

Dalam bahasa yang dapat dimengerti orang biasa, buku ini akan menguraikan semua yang diketahui tentang prinsip-prinsip untuk mengembangkan keyakinan, jika keyakinan belum ada.

Sebelum kita mulai, Anda harus diingatkan lagi bahwa:

> *Keyakinan* adalah "ramuan abadi" yang memberi kehidupan, kekuatan, dan tindakan atas dorongan pikiran. Kalimat itu perlu dibaca berkali-kali. Bahkan perlu dibaca keras-keras!
>
> *Keyakinan* adalah titik awal semua akumulasi kekayaan. Keyakinan adalah dasar dari semua "keajaiban" dan misteri yang tidak dapat dijelaskan secara ilmiah.
>
> *Keyakinan* adalah satu-satunya obat penawar atas kegagalan.
>
> *Keyakinan* adalah elemen yang, jika dicampur dengan hasrat, akan membuka komunikasi langsung dengan Kecerdasan Tak Terbatas.
>
> *Keyakinan* adalah elemen yang mengubah getaran pikiran biasa, yang diciptakan benak manusia, menjadi wujud spiritualnya.
>
> *Keyakinan* adalah satu-satunya jalan untuk memanfaatkan Kecerdasan Tak Terbatas.

Keajaiban Sugesti Diri

Fakta bahwa pada akhirnya orang akan memercayai apa pun yang ia ulangi terus-menerus, baik pernyataan tersebut benar maupun salah, adalah fakta yang sudah diketahui dengan baik. Jika seseorang terus-menerus berbohong, kebohongan tersebut pada akhirnya akan diterima sebagai sebuah kebenaran. Bahkan, kebohongan tersebut akan *dipercayai* sebagai sebuah kebenaran. Diri kita dibentuk oleh pikiran dominan yang kita biarkan mendominasi pikiran kita. Pikiran-pikiran yang dengan sengaja kita tempatkan di kepala kita, dan didorong dengan simpati, dan dicampur dengan salah satu perasaan tersebut atau lebih, akan menjadi daya motivasi, yang mengarahkan dan mengendalikan setiap gerakan, tindakan, dan perilaku kita.

Kalimat berikut ini mengandung kebenaran yang sangat signifikan: Pikiran-pikiran yang dicampur dengan salah satu perasaan atau emosi tersebut akan menciptakan daya magnetis, yang akan menarik pikiran-pikiran sejenis, atau yang berhubungan.

Sebuah pikiran yang "termagnetkan" dengan emosi dapat dibandingkan dengan sebutir benih yang, ketika ditanam di tanah yang subur, berkecambah, tumbuh, dan menjadi jutaan benih sejenis.

Pikiran manusia senantiasa menarik vibrasi yang selaras dengan vibrasi yang mendominasi pikiran manusia. Segala pikiran, ide, rencana, atau tujuan yang ada dalam pikiran seseorang menarik sekelompok kerabat. Tambahkan "kerabat-kerabat" ini ke kekuatannya sendiri maka hal itu akan tumbuh sampai pikiran, ide, rencana, atau tujuan tersebut menjadi pemotivasi dominan orang yang kepalanya menampung pikiran tersebut.

Sekarang, mari kita kembali dari awal. Bagaimana cara menanam benih asli sebuah ide, rencana, atau tujuan dalam pikiran? Jawabannya: ide, rencana, atau tujuan apa pun dapat ditanam dalam kepala lewat pengulangan pikiran. Inilah sebabnya Anda diminta menuliskan pernyataan tujuan utama atau sasaran pokok pasti Anda, memasukkannya

ke memori, dan mengulanginya, dalam kata-kata yang jelas, hari demi hari, sampai vibrasi suara tersebut mencapai pikiran bawah sadar Anda.

Kita menjadi seperti sekarang ini karena pikiran yang kita biarkan mendominasi benak kita. Kalau mau, Anda bisa dengan mudah menetapkan hati untuk membuang pengaruh lingkungan yang tidak menguntungkan, dan membangun kehidupan Anda sendiri. Sebagai contoh, ketika mengamati kelebihan dan kekurangan mental, Anda mungkin menemukan bahwa kelemahan terbesar Anda adalah kurang rasa percaya diri. Kelemahan ini harus segera diatasi, dan keraguan diterjemahkan menjadi keberanian, lewat bantuan prinsip autosugesti. Penerapan prinsip ini dapat dilakukan lewat pengaturan secara sederhana impuls pikiran positif yang dinyatakan dalam tulisan, mengingat dan mengulanginya, sampai impuls-impuls tersebut menjadi bagian perangkat kerja kemampuan bawah sadar pikiran Anda.

Berikut contoh untuk seseorang yang tujuan pastinya adalah mengatasi kurangnya rasa percaya diri.

Rumus Percaya Diri

1. Saya tahu saya mampu mewujudkan tujuan pasti dalam hidup saya. Oleh karena itu, saya menuntut dari diri saya tindakan yang tekun dan berkesinambungan dalam usaha mewujudkannya, dan saya di sini dan sekarang berjanji akan melakukan hal tersebut.
2. Saya menyadari pikiran mendominasi saya pada akhirnya akan menggandakan diri dalam tindakan keluar dan fisik, dan pada akhirnya mengubah diri menjadi realitas fisik. Oleh karena itu, saya akan memusatkan pikiran selama tiga puluh menit setiap hari pada tugas membayangkan orang yang ingin saya tiru sehingga menciptakan dalam pikiran saya gambar mental yang jelas akan sosok tersebut.
3. Saya tahu lewat prinsip autosugesti bahwa hasrat apa pun yang terus-menerus saya pelihara dalam pikiran pada akhirnya akan men-

cari pengungkapan lewat beberapa cara praktis untuk mewujudkan tujuan. Oleh karena itu, saya akan meluangkan sepuluh menit setiap hari menuntut diri saya mengembangkan rasa percaya diri.

4. Saya telah menuliskan dengan jelas tujuan pasti saya dalam kehidupan, dan saya tidak akan berhenti berusaha sampai saya berhasil mengembangkan rasa percaya diri yang cukup untuk mewujudkannya.
5. Saya sepenuhnya menyadari bahwa kekayaan atau jabatan tidak pernah bertahan lama, kecuali jika dibangun dengan kebenaran dan keadilan. Oleh karena itu, saya tidak akan melakukan transaksi yang tidak memberikan manfaat bagi semua yang terlibat. Saya akan berhasil dengan menarik kekuatan yang ingin saya gunakan dan kerja sama orang lain. Saya akan mendorong orang untuk melayani saya, karena saya juga mau melayani orang lain. Saya akan membuang rasa benci, iri, cemburu, mementingkan diri sendiri, dan sinisme, dengan mengembangkan cinta terhadap umat manusia, karena saya tahu perilaku negatif terhadap orang lain tidak akan pernah mendatangkan kesuksesan bagi saya. Saya akan membuat orang percaya kepada saya, karena saya akan mempercayai mereka, dan diri saya sendiri.

Saya akan membubuhkan nama saya pada rumus ini, memasukkannya ke memori saya, dan mengulanginya dengan keras sekali setiap hari, dengan keyakinan penuh bahwa rumus tersebut akan lambat laun memengaruhi pikiran dan tindakan saya sehingga saya akan menjadi orang yang mandiri dan berhasil.

Di balik rumus ini terdapat sebuah hukum alam yang oleh para psikolog disebut sebagai autosugesti atau sugesti diri. Ini adalah teknik yang terbukti efektif membawa keberhasilan, asal digunakan secara membangun. Sebaliknya, jika digunakan secara destruktif, hukum itu akan bersifat merusak. Dalam pernyataan ini dapat ditemukan sebuah

kebenaran yang sangat penting, yakni mereka yang jatuh dalam kekalahan dan mengakhiri kehidupan mereka dalam kemiskinan, penderitaan, dan masalah menjadi seperti itu karena penerapan prinsip autosugesti secara negatif. Semua impuls atau dorongan pikiran cenderung sama atau serupa dengan perwujudan fisiknya.

Bahaya Pemikiran Negatif

Pikiran bawah sadar tidak membedakan antara impuls pikiran positif dan negatif. Pikiran bawah sadar bekerja dengan apa yang kita masukkan ke dalamnya, lewat impuls pikiran kita. Pikiran bawah sadar akan menerjemahkan ke dalam realitas pikiran yang didorong, baik oleh ketakutan maupun oleh keberanian atau keyakinan.

Seperti halnya tenaga listrik yang memutar roda industri akan bermanfaat jika digunakan secara konstruktif, atau merenggut nyawa jika digunakan secara salah. Hukum autosugesti akan membawa Anda ke kedamaian dan kemakmuran, atau ke dalam jurang penderitaan, kegagalan, atau kematian, tergantung tingkat pemahaman Anda dan penerapannya.

Jika Anda mengisi pikiran dengan ketakutan dan keraguan, dan Anda tidak percaya terhadap kemampuan Anda berhubungan dengan, dan menggunakan, daya Kecerdasan Tak Terbatas, Anda tidak akan mampu menggunakan hukum ini. Hukum autosugesti akan mengambil semangat ketidakpercayaan ini dan menggunakannya sebagai pola pikiran bawah sadar Anda menerjemahkan semangat ketidakpercayaan tersebut ke dalam wujud fisiknya.

KOMENTAR

Saat Anda meyakini kemampuan mencapai apa pun yang Anda inginkan, gagasan itu tidak hanya tertanam dalam alam bawah sadar, tapi juga bisa memperkuat keyakinan Anda

Ketika Anda meyakini kemampuan diri sendiri, sebagian yang Anda yakini adalah kemungkinan diri Anda mengambil kekuatan dari kecerdasan tak terbatas. Dan karena Anda percaya Anda bisa melakukannya, pikiran sadar Anda pun tak akan ragu. Saat pikiran sadar tidak menolak, pikiran bawah sadar dapat mengirimkan ide-ide kreatif ke pikiran sadar dengan lebih mudah. Lalu, begitu Anda bisa melihat kekuatan itu semakin kuat dalam hidup Anda, semakin mudah pula Anda bertindak atas dasar keyakinan di kemudian hari.

Apakah Anda bisa melakukannya? Anda tak akan mengetahui jawabannya kecuali Anda meluruhkan pertahanan diri dan menanamkan keyakinan bahwa Anda bisa.

Seperti angin yang meniup sebuah kapal ke timur, dan kapal yang lain ke barat, hukum autosugesti akan mengangkat atau menjatuhkan Anda, tergantung cara Anda membentangkan layar pikiran Anda.

Hukum autosugesti, yang dapat digunakan siapa saja untuk mencapai prestasi melampaui yang dibayangkan, digambarkan dengan tuntas dalam bait berikut. Perhatikan kata-kata yang dicetak miring sebagai penekanan agar Anda bisa memahami makna mendalam yang dimaksud oleh sang penyair.

Jika kau *pikir* kau kalah, kau kalah,
Jika kau *pikir* kau tidak berani, kau tidak berani
Jika kau ingin menang, tetapi *berpikir* kau tidak bisa,
Hampir pasti kau takkan bisa.

Jika kau *pikir* kau akan kalah, kau sudah kalah
Karena di dunia kita tahu,
Sukses berawal dari kemauan orang
Semua ada di *pikiran*.

Jika kau *pikir* kau kalah kelas, kau kalah kelas,
Kau harus *berpikir* tinggi untuk naik,
Kau harus *yakin pada dirimu sendiri*
Sebelum kau mampu memenangkan hadiah.

Kemenangan dalam kehidupan tidak selalu berpihak
Kepada yang lebih kuat atau lebih cepat
Karena cepat atau lambat pemenangnya adalah
Mereka yang berpikir dirinya bisa!

KOMENTAR

Seperti disebutkan pada awal bab, Napoleon Hill menggunakan kata keyakinan tanpa konotasi religius apa pun. Bagaimanapun, mustahil bagi Hill untuk menulis bab ini tanpa menyinggung kekuatan dari keyakinan religius. Maka dari itu, pada dua paragraf berikut, di mana Hill membahas Yesus dan Mahatma Gandhi sebagai contoh kekuatan keyakinan, ia merujuk ke keyakinan pribadi kedua tokoh itu. keyakinan penuh pada kepercayaan yang ditampilkan Yesus, dan keyakinan bulat serta kepercayaan Gandhi atas hal yang diperjuangkannya Dalam cara itu, mereka berdua sungguh menunjukkan gabungan antara impuls pikiran dan keyakinan.

Apabila Anda menginginkan bukti dari kekuatan keyakinan, coba telaah pencapaian para pria dan wanita yang telah berhasil menerapkannya. Yang menempati bagian aas daftar adalah warga Nazaret. Dasar dari Kekristenan adalah keyakinan, tak peduli sebanyak apa kesalahan interpretasi atau penyelewengan makna yang terjadi.

Gabungan dan substansi dari pengajaran serta pencapaian Yesus Kristus, yang mungkin diinterpretasikan sebagai "mukjizat", tidak kurang dan tidak lebih adalah keyakinan. Jika ada fenomena seperti "mukjizat" yang terjadi, satu-satunya yang memungkinkan hal itu adalah pola pikir yang dikenal sebagai keyakinan.

Mari kita pertimbangkan kekuatan keyakinan, seperti yang ditunjukkan oleh orang yang sangat terkenal di dunia, Mahatma Gandhi dari India. Gandhi lebih kuat dibanding siapa pun yang hidup pada zamannya. Bahkan meskipun ia tidak memiliki alat-alat tradisional untuk merebut kekuasaan seperti uang, kapal perang, tentara, dan persenjataan. Gandhi tidak punya uang, rumah, atau bahkan pakaian, tetapi ia punya kekuasaan. Bagaimana ia mendapatkan kekuasaan tersebut?

Ia menciptakan kekuasaan lewat pemahamannya akan prinsip-prinsip keyakinan serta lewat kemampuannya mencangkok keyakinan tersebut ke benak dua ratus juta pengikutnya.

Gandhi berhasil memaksimalkan kekuatan memengaruhi dua ratus juta orang untuk berkoalisi dan bergerak bersama-sama sebagai satu pikiran.

Kekuatan apa di dunia selain keyakinan yang mampu mewujudkan hal tersebut?

Bagaimana Suatu Pikiran Membangun Kekayaan

KOMENTAR

Meskipun inti kisah berikut tidak hanya tentang keyakinan, dan tidak menyebutkan autosugesti atau pikiran bawah sadar, Napoleon Hill mengikutsertakan cerita itu dalam semua edisi Think and Grow Rich. *Bahkan, seperti yang disampaikan Hill, kisah ini mengilustrasikan setidaknya enam dari tiga belas prinsip kesuksesan. Namun, intisarinya adalah tentang keyakinan. Bila sang tokoh utama, Charles M. Schwab, tidak menggabungkan "ide besarnya" dengan keyakinan bulat dan pasti bahwa ia bisa mewujudkannya, seluruh sejarah dunia bisnis Amerika akan berbeda.*

Peristiwa yang dipilih untuk mengilustrasikan hal tersebut terjadi pada tahun 1900 ketika United States Steel Corporation sedang dibentuk. Sambil membaca kisahnya, ingatlah fakta-fakta penting ini dan Anda akan mengerti bagaimana ide diubah menjadi kekayaan yang luar biasa.

Pertama, perusahaan raksasa United States Steel Corporation lahir dalam pikiran Charles M. Schwab, dalam bentuk *ide* yang ia ciptakan lewat *imajinasinya.* Kedua, ia menggabungkan *keyakinan* dengan idenya. Ketiga, ia merumuskan sebuah *rencana* untuk mentransformasikan idenya menjadi realitas fisik dan keuangan. Keempat, ia melaksanakan rencananya dengan sebuah pidato terkenal di University Club. Kelima, ia menerapkan, dan melengkapi, rencananya dengan *kegigihan,* dan memperkuatnya dengan *keputusan* yang mantap sampai rencana tersebut benar-benar terlaksana. Keenam, ia mempersiapkan jalan menuju keberhasilan dengan *hasrat membara* untuk sukses.

Jika Anda salah satu dari mereka yang selalu bertanya-tanya bagaimana kekayaan luar biasa dikumpulkan, cerita pembentukan United States Steel Corporation bisa memberikan pencerahan. Jika Anda pernah ragu bahwa orang dapat *berpikir dan menjadi kaya,* cerita ini akan menghapus keraguan tersebut. Anda dapat dengan jelas melihat dalam cerita tentang United States Steel Corporation penerapan sebagian besar dari ketiga belas prinsip yang diuraikan dalam buku ini.

John Lowell, dalam *New York World-Telegram,* yang memberikan izin memuat cerita ini, dengan cara yang dramatis mengisahkan cerita luar biasa tentang kekuatan sebuah ide.

KOMENTAR

Agar para pembaca modern bisa memahami benar kisah dari artikel surat kabar berikut, ada baiknya para editor memberikan informasi latar belakang tentang masing-masing tokoh

Charles M. Schwab adalah tangan kanan Andrew Carnegie sekaligus presiden direktur Carnegie Steel Corporation.

Andrew Carnegie adalah pebisnis baja sukses dan berkuasa yang mengendalikan 25 persen produksi besi dan baja di Amerika.

J P Morgan adalah bankir Wall Street yang kaya dan berkuasa yang perusahaannya mengatur keuangan banyak perusahaan industri besar di Amerika pada awal abad kedua puluh

Yang perlu diketahui tentang tokoh-tokoh lain yang disebutkan dalam artikel adalah bahwa pada awal abad kedua puluh, keuangan, bisnis, dan industri didominasi oleh beberapa ratus orang Kebanyakan dari mereka meraih kekayaan besar terkait dengan dibukanya jalur kereta di Amerika. Orang-orang itu dikenal baik oleh para pembaca New York World-Telegram *karena pengaruh mereka dalam dunia keuangan.*

Itulah latar belakang artikel surat kabar berikut, yang tidak hanya menyampaikan kisah menarik tentang kekuatan keyakinan akan ide, tapi juga merupakan contoh mengagumkan dari gaya bertutur yang sampai sekarang masih digunakan oleh para jurnalis.

Pidato Indah Setelah-Jamuan-Malam Senilai Satu Miliar Dolar

Ketika, pada malam 12 Desember 1900, sekitar delapan puluh tokoh keuangan berkumpul di balai resepsi University Club di Fifth Avenue untuk menghormati seorang muda nun jauh dari Barat, tidak sampai setengah lusin dari tamu-tamu tersebut menyadari bahwa mereka akan menyaksikan episode terpenting dalam sejarah industri Amerika.

J. Edward Simmons dan Charles Stewart Smith, yang sangat berterima kasih atas sambutan mewah yang mereka terima dari Charles M. Schwab saat berkunjung ke Pittsburgh, mengatur sebuah jamuan makan malam untuk memperkenalkan pengusaha baja berumur 38 tahun tersebut kepada masyarakat perbankan di daerah timur. Tapi, mereka tak mengira ia akan memukau hadirin. Sebelumnya mereka sudah memperingatkan orang muda tadi bahwa orang-orang dari New York tersebut

tidak suka mendengar pidato dan bahwa, jika tidak ingin membuat bosan keluarga Stillman, Harriman, dan Vanderbilt, sebaiknya ia cukup berbasa-basi selama lima belas atau dua puluh menit lalu mundur.

Bahkan John Piedmont Morgan, yang duduk di sebelah kanan Schwab sebagai salah satu tokoh dalam masyarakat tersebut, hanya akan memberi sambutan singkat. Jadi, sejauh yang diketahui pers dan masyarakat, hanya sedikit yang akan dibahas sehingga tidak dapat dicetak pada surat kabar esok hari.

Jadi, kedua tuan rumah dan tamu-tamu terhormat mereka menyantap tujuh atau delapan jenis hidangan. Percakapan yang terjadi sedikit sekali, dan jika pun ada sangatlah terkendali. Hanya beberapa bankir dan pialang yang pernah bertemu Schwab, yang kariernya berkembang sepanjang bank-bank di Monongahela, dan tak seorang pun mengenalnya dengan baik. Akan tetapi, sebelum malam itu berakhir, mereka dan Juragan Uang Morgan—tersihir, dan bayi seharga satu miliar dolar, United States Steel Corporation, pun lahir.

Mungkin yang disesalkan, untuk kepentingan sejarah, adalah tidak adanya rekaman pidato Charlie Schwab tersebut.

Mungkin pidato tersebut terkesan "akrab," meskipun tata bahasanya sangat kacau (karena keindahan bahasa tidak pernah mengganggu Schwab), penuh dengan epigram dan bumbu. Meskipun begitu, pidato tersebut memiliki kekuatan dan efek luar biasa terhadap sekitar lima miliar dolar modal yang terkumpul dalam jamuan tersebut. Setelah acara selesai dan orang-orang tersebut masih tersihir, meski Schwab telah berbicara selama sembilan puluh menit, Morgan menggiring sang orator ke ceruk jendela di mana, dengan kaki terjuntai karena tempat duduk yang tidak nyaman, mereka berbicara sekitar satu jam lebih.

Sihir kepribadian Schwab diaktifkan, dengan kekuatan penuh, tetapi yang jauh lebih penting dan langgeng adalah program skala besar dan jelas terencana yang ia tawarkan untuk membesarkan Steel. Sudah banyak yang berusaha menarik Morgan untuk mendirikan badan usaha

gabungan meniru pola kombinasi biskuit, kawat dan *hoop*, gula, karet, wiski, minyak, atau permen karet.

KOMENTAR

The Random House College Dictionary *mendefinisikan badan usaha gabungan sebagai "kombinasi ilegal yang terdiri atas perusahaan perusahaan industrial atau komersial yang nilai sahamnya dikendalikan oleh dewan pusat yang beranggotakan komisaris-komisaris, sehingga harga bisa dikontrol dan kompetisi pun hancur berantakan".*

Banyak perusahaan industri baru di Amerika tumbuh sangat cepat sampai sampai mereka belum memiliki laba. Mereka langsung dibebani utang besar yang muncul akibat peningkatan modal untuk mendanai cepatnya perkembangan mereka, dan pada saat yang sama mereka harus memotong pengeluaran dan menurunkan harga kalau tidak mau gulung tikar. Banyak perusahaan memilih solusi bergabung atau meleburkan diri dengan perusahaan sejenis, membentuk apa yang disebut dengan badan usaha gabungan.

Meskipun badan usaha gabungan ilegal, menurut Sherman Antitrust Act pada 1890, banyak perusahaan yang masih mencoba mencari jalan untuk memonopoli industri mereka, dan kalaupun yang terbentuk bukanlah badan usaha gabungan yang ilegal, tetap saja sangat mirip dengan itu.

Satu hal yang diperlukan pemilik perusahaan yang membangun badan usaha gabungan adalah uang untuk membeli perusahaan-perusahaan lain yang lebih kecil agar mereka bisa mendominasi industri. J.P. Morgan adalah bankir yang membiayai banyak pengambilalihan semacam itu.

John W. Gates, sang penjudi, pernah menawarkan hal itu, tetapi Morgan tidak memercayainya. Moore bersaudara, Bill dan Jim, pialang saham asal Chicago yang menggabungkan perusahaan korek api dan biskuit renyah, pernah menawarkannya dan gagal. Elbert H. Gary, pengacara desa yang hipokrit, ingin mendukungnya, tetapi tidak cukup besar untuk meninggalkan kesan. Sampai kepandaian berbicara Schwab melambungkan J.P Morgan ke langit ketujuh, memvisualisasikan hasil-hasil nyata dari sebuah kesepakatan finansial paling berani sepanjang sejarah, proyek tersebut dianggap sebagai mimpi gila pengejar keuntungan cepat.

Daya magnet finansial yang, satu generasi lalu, mulai menarik ribuan perusahaan kecil dan kadang tidak terkelola dengan baik ke dalam kombinasi besar dan membunuh persaingan telah menjadi praktik umum dalam industri baja berkat taktik pembajak dunia bisnis yang periang, John W. Gates. Gates sudah membentuk American Steel dan Wire Company dengan menggabungkan sejumlah perusahaan kecil, dan bersama Morgan mendirikan Federal Steel Company.

Akan tetapi, bagi perusahaan gabungan vertikal raksasa Andrew Carnegie, sebuah perusahaan gabungan yang dimiliki dan dioperasikan oleh 53 mitra, kombinasi-kombinasi lain tersebut tidak berarti apa-apa. Mereka boleh bersatu sesuka mereka, tetapi bahkan mereka semua disatukan pun tidak akan mampu mengusik organisasi Carnegie, dan Morgan tahu itu. Pria tua Skotlandia yang eksentrik itu pun tahu.

KOMENTAR

Andrew Carnegie lahir di Skotlandia dan datang ke Amerika waktu masih menjadi pemuda. Langkah pertamanya adalah bergabung ke dalam kelompok elit taipan Amerika saat dia keluar dari pekerjaan sebagai petugas gelondong di pabrik kapas, dengan upah $1,20 per minggu, lalu mendapat pekerjaan sebagai kurir telegram. Dengan segera, ia belajar sendiri cara mengoperasikan

kunci telegram, yang membuatnya dipekerjakan sebagai tukang telegram pribadi dan sekretaris untuk kepala Pennsylvania Railroad. Tak lama ia berhasil naik pangkat menjadi superintenden di divisi Pittsburgh, yang kemudian mengantarnya ke posisi sebagai investor awal di perusahaan Pullman, yang sekarang menjadi produsen gerbong kereta api terdepan. Investasi Carnegie di Pullman, dan beberapa usaha di bidang real estat yang sukses, memberinya modal untuk memulai bisnisnya sendiri.

Pada akhir perang saudara, Carnegie meninggalkan rel industri kereta api dan memulai perusahaan yang membangun jembatan besi untuk perusahaan rel kereta api. Mulai dari membangun jembatan besi, ia kemudian memulai pabrik bajanya sendiri, yang memungkinkannya mengendalikan pabrik baja lainnya. Ia kemudian membuat perusahaan ladang batu bara milik sendiri untuk memasok pabrik peleburannya mendirikan perusahaan kapal dan jalur rel untuk mengangkut bijih dan batu bara. Karena integrasi perusahaan Carnegie vertikal dan karena ia menggunakan metode manufaktur termutakhir, ia mampu menjual baja bermutu tinggi dengan harga terendah. Ia berhasil menjatuhkan harga baja dari $140 per ton menjadi $20 per ton. Pada 1899, Carnegie Steel Company mengendalikan sekitar 25 persen dari produksi besi dan baja di Amerika.

Pabrik-pabrik baja yang lebih kecil tidak mampu bersaing dengan Carnegie, jadi mereka mendatangi J.P. Morgan dan meminta bantuannya. J.P. Morgan mengatur pendanaan dan membentuk aliansi variatif yang memayungi perusahaan-perusahaan yang bergerak dalam bisnis manufaktur produk berbahan dasar baja. Bagian dari kesepakatan adalah mereka tidak boleh membeli bahan baku dari Carnegie.

Andrew Carnegie tidak terima bisnisnya digulingkan sekumpulan perusahaan-perusahaan kecil. Ia mengumumkan bahwa dirinya akan membeli atau membangun perusahaan baru untuk memproduksi barang jadi yang terbuat dari baja.

Dari ketinggian Kastil Skibo Carnegie sudah melihat, pertama dengan perasaan senang dan kemudian dengan jengkel, usaha-usaha perusahaan-perusahaan Morgan yang lebih kecil untuk menggulingkan bisnisnya. Ketika usaha-usaha tersebut sudah dianggap keterlaluan, emosi Carnegie berubah menjadi kemarahan dan balas dendam. Selama ini ia tidak pernah tertarik pada bisnis kawat, pipa, *hoop*, atau lembaran. Sebaliknya, ia cukup puas menjual baja mentah ke perusahaan-perusahaan tersebut dan membiarkan mereka mengolahnya menjadi apa pun yang mereka inginkan. Sekarang, dengan Schwab sebagai letnan kepala dan yang bertanggung jawab, ia berencana menggilas musuh-musuhnya.

Jadi, dalam pidato Charles M. Schwab itulah Morgan melihat jawaban atas permasalahannya dengan penggabungan. Suatu badan usaha gabungan tanpa Carnegie—raksasa terbesar—sama sekali bukanlah usaha gabungan; digambarkan seorang penulis sebagai puding plum tanpa buah plum.

Pidato Schwab pada malam 12 Desember 1900 itu tak diragukan lagi menimbulkan penafsiran, meski bukan keniscayaan, bahwa bisnis raksasa Carnegie dapat ditarik ke tenda Morgan. Ia berbicara tentang masa depan industri baja, reorganisasi demi efisiensi, spesialisasi, penutupan pabrik-pabrik yang tidak menguntungkan, dan konsentrasi usaha di bidang properti yang mulai berkembang, ekonomi lalu lintas bahan tambang, ekonomi pada bagian biaya tidak langsung dan administrasi, serta menguasai pasar luar negeri.

Lebih dari itu, ia mengatakan kepada para pembajak tersebut di mana letak kesalahan mereka selama ini. Tujuan mereka, katanya, adalah menciptakan monopoli, menaikkan harga, dan menghasilkan dividen yang gemuk untuk mereka sendiri dengan cara yang tidak layak. Schwab sangat menentang sistem ini. Sempitnya wawasan kebijakan semacam itu, katanya kepada para pendengarnya, adalah karena kebijakan tersebut membatasi pasar dalam sebuah era ketika segala sesuatu menuntut perluasan. Ia berargumen bahwa dengan menurunkan harga baja, sebuah pasar yang terus berkembang akan lahir; akan ada lebih

banyak permintaan akan baja, dan pangsa yang cukup besar dalam perdagangan dunia akan dikuasai. Sebenarnya, meski tidak menyadarinya, Schwab adalah pendukung teori produksi massal modern.

KOMENTAR

Bagi J.P Morgan, semua argumen Schwab tentang skala ekonomi dan pengembangan pasar hanya berarti satu hal. Sebelumnya diasumsikan Andrew Carnegie akan melanjutkan membangun perusahaan-perusahaan manufakturnya agar bisa berkompetisi dengan badan usaha baja gabungan yang didirikan Morgan. Morgan tahu Carnegie memerlukan modal yang sangat besar demi bisa melakukannya, dan Morgan juga tahu bahwa dari dulu Carnegie selalu menolak menjual saham perusahaannya demi mengumpulkan modal.

Yang diimplikasikan oleh Schwab adalah bahwa alih-alih pergi ke Wall Street untuk meminta pinjaman uang demi melawan badan usaha gabungan, Carnegie justru tertarik menjual perusahaannya.

Akhirnya, jamuan di University Club berakhir. Morgan pulang untuk memikirkan ramalan Schwab yang menggoda. Schwab kembali ke Pittsburgh untuk menjalankan usaha baja untuk Andrew Carnegie, sementara Gary kembali ke bursa, sambil menghitung-hitung langkah selanjutnya.

Tidak butuh waktu lama. Morgan hanya perlu sekitar satu minggu untuk mencerna alasan yang diajukan Schwab. Setelah meyakinkan diri tidak akan terjadi masalah finansial, ia mengundang Schwab—dan mendapati anak muda tersebut sangat segan. Pak Carnegie, kata Schwab, tidak akan suka jika mengetahui presiden perusahaan yang sangat ia percayai main mata dengan Penguasa Wall Street, jalan yang tidak akan pernah diinjak oleh Carnegie. Konon John W. Gates, sang perantara oportunis, juga mengabari jika Schwab "kebetulan" ada di Hotel

Bellevue di Philadelphia, J. P. Morgan mungkin juga "kebetulan" berada di sana. Akan tetapi, sesampainya Schwab di tempat itu, Morgan sedang sakit di rumahnya di New York, dan begitulah, karena desakan Gates, Schwab pergi ke New York dan mendatangi perpustakaan tokoh keuangan tersebut.

Para sejarawan ekonomi yakin bahwa sejak awal sampai akhir drama, panggung sudah ditata oleh Andrew Carnegie—jamuan makan malam Schwab, pidato terkenal tersebut, pertemuan Minggu malam antara Schwab dan Raja Uang—semua itu diatur oleh orang Skotlandia yang cermat ini. Kenyataannya tidak seperti itu. Ketika dipanggil untuk merundingkan kesepakatan tersebut, Schwab tidak pernah tahu apakah sang "bos kecil", panggilan yang diberikan Andrew, bahkan mau mendengarkan tawaran untuk menjual, khususnya kepada kelompok orang yang Andrew anggap tidak bermoral. Akan tetapi, Schwab tetap pergi ke pertemuan dengannya, dengan tulisan tangannya sendiri, enam lembar angka dalam huruf *copper plate*, sambil membayangkan nilai fisik dan potensi kemampuan menghasilkan pendapatan setiap perusahaan baja yang ia anggap sebagai bintang utama dalam grup perusahaan logam yang baru tersebut.

Keempat orang tersebut merenungi angka-angka ini sepanjang malam. Sang ketua, tentunya, adalah Morgan, yang begitu tenggelam dalam kepercayaannya terhadap hak asasi atas uang. Bersamanya adalah mitra ningratnya, Robert Bacon, seorang sarjana dan orang terpandang. Yang ketiga adalah John W. Gates yang diejek Morgan sebagai penjudi dan ia manfaatkan sebagai alat. Orang keempat adalah Schwab, yang paling paham tentang proses pembuatan dan penjualan baja dibanding semua yang ada dalam kelompok tersebut. Sepanjang pertemuan, angka-angka yang disodorkan orang Pittsburgh tersebut tidak pernah dipertanyakan. Jika ia berkata sebuah perusahaan bernilai di angka tertentu, perusahaan itu pasti memang senilai angka tersebut, tidak lebih tidak kurang. Ia juga menuntut kombinasi tersebut beranggotakan

perusahaan-perusahaan yang ia pilih. Ia telah melahirkan sebuah perusahaan tanpa duplikasi di dalamnya, tidak bahkan untuk memenuhi kerakusan teman-temannya yang ingin membebankan perusahaan-perusahaan mereka ke pundak Morgan yang lebar.

Menjelang fajar, Morgan berdiri dan meluruskan punggung. Tinggal satu pertanyaan.

"'Apakan Anda dapat membujuk Andrew Carnegie untuk menjualnya?" tanyanya.

"Akan saya coba," jawab Schwab.

"Kalau Anda dapat membujuknya, akan saya urus sisanya," kata Morgan.

Sejauh ini lancar. Akan tetapi, maukah Carnegie menjual? Berapa yang ia inginkan? (Menurut Schwab sekitar $320 juta.) Pembayarannya dalam bentuk apa? Saham biasa atau saham istimewa? Obligasi? Tunai? Tak seorang pun dapat mengumpulkan sepertiga miliar dolar tunai.

Ada sebuah pertandingan golf di bulan Januari di lapangan St. Andrews yang beku di dekat Winchester. Andrew menutup rapat tubuhnya dengan baju hangat untuk menahan dingin, sedangkan Charlie seperti biasa berbicara banyak untuk mengangkat semangatnya. Akan tetapi, tak sepatah kata bisnis pun terucap sampai mereka berdua duduk di pondok Carnegie yang hangat di pinggir lapangan. Kemudian, dengan daya bujuk yang sama dengan yang telah menghipnosis delapan puluh orang jutawan di University Club, Schwab menumpahkan harapan akan pensiun yang nyaman dengan jutaan dolar tak terhitung untuk memuaskan sifat dermawan orang tua tersebut. Carnegie berhitung, dan menuliskan sebuah angka pada secarik kertas, memberikannya kepada Schwab dan berkata, 'Baiklah, ini angka yang saya mau.'

Angka tersebut mendekati $400 juta dan diperoleh dengan mengambil $320 juta yang disebutkan Schwab sebagai angka dasar, dan menambahkan $80 juta sebagai peningkatan nilai modal selama dua tahun sebelumnya.

Selanjutnya, di atas dek sebuah kapal trans-Atlantik, pria Skotlandia itu dengan menyesal mengatakan kepada Morgan, "Andai saya meminta $100 juta lebih banyak."

"Andai Anda memintanya, pasti saya berikan," jawab Morgan dengan ceria.

Tentu saja muncul keributan. Seorang koresponden asal Inggris mengabari lewat telegram bahwa dunia industri baja asing "ngeri" melihat kombinasi raksasa tersebut. Presiden Hadley dari Yale menyatakan bahwa kecuali badan usaha gabungan mulai diatur oleh negara, kemungkinan besar "Washington akan dipimpin oleh kaisar dalam 25 tahun ke depan." Namun, manipulator saham yang cakap itu, Keene, bekerja keras dengan memasarkan saham baru tersebut ke publik sehingga semua kelebihannya—diperkirakan jumlahnya nyaris $600 juta dolar bisa terserap dalam sekejap. Jadi, Carnegie mendapat uang jutaan dolarnya, dan sindikat Morgan mendapat 62 juta dolar mereka atas semua "kerja keras" mereka, dan "perantara-perantara", mulai dari Gates sampai Gary, juga mendapat jutaan dolar mereka.

KOMENTAR

Charles M. Schwab yang berumur 38 tahun juga mendapat hadiahnya. Ia ditunjuk sebagai presiden direktur perusahaan baru itu, United States Steel, dan terus memimpin sampai 1930. Ketika meninggalkan U.S. Steel, ia kemudian mendirikan Bethlehem Steel Corporation yang mendunia, di mana ia juga menjabat sebagai presiden direktur.

Kekayaan Dimulai dari Pemikiran

Kisah dramatis bisnis-bisnis raksasa yang baru Anda baca ini dimasukkan ke buku ini karena kisah tersebut adalah gambaran sempurna dari metode!

Organisasi raksasa itu lahir dalam pikiran satu orang. Rencana yang memberi organisasi tersebut pabrik-pabrik baja yang memberinya stabilitas finansial tercipta di pikiran orang yang sama. Keyakinan, hasrat, imajinasi, dan kegigihannya adalah bahan utama United States Steel. Pabrik baja dan peralatan yang dimiliki perusahaan tersebut, setelah perusahaan itu disahkan secara hukum, adalah kebetulan, tetapi analisis yang cermat akan menemukan bahwa taksiran nilai harta yang dimiliki perusahaan meningkat menjadi kira-kira $600 juta *[sekitar $12 miliar saat ini]* berkat transaksi yang menyatukan mereka di bawah satu manajemen.

Dengan kata lain, ide Charles M. Schwab, ditambah keyakinan yang ia cangkokkan ke benak J. P. Morgan dan yang lain, laku dan menghasilkan laba sekitar $600 juta. Bukan jumlah main-main untuk sebuah ide!

United States Steel Corporation berkembang dan menjadi salah satu perusahaan paling kaya dan berkuasa di Amerika, mempekerjakan ribuan orang, mengembangkan aplikasi baru untuk baja, dan membuka pasar-pasar baru; sekaligus membuktikan bahwa laba senilai $600 juta memang layak didapat.

Kekayaan berawal dalam wujud pemikiran.

Jumlahnya hanya dibatasi oleh orang dengan pikiran semacam itu. Keyakinan meruntuhkan batasan! Ingatlah ini ketika Anda siap melakukan tawar-menawar dalam hidup tentang apa yang Anda minta sebagai imbalan.

KOMENTAR

Dalam tahun-tahun sejak artikel itu diterbitkan di New York World-Telegram, *kisah bisnis yang menjadi buah bibir itu memulai sebuah genre baru dalam industri penerbitan. Ada banyak buku dan biografi laris, di samping buku tentang kisah-kisah sosok orang dalam yang menjalankan berbagai industri. Para editor*

Think and Grow Rich *edisi ini sangat menganjurkan Anda membaca buku-buku sejenis itu. Buku-buku itu bisa sangat menghibur sekaligus inspiratif, dan Anda juga bisa melihat contoh-contoh penerapan prinsip kesuksesan Hill di dunia nyata. Dan contoh-contoh terbaiknya bukan hanya menghibur dan inspiratif, melainkan juga diisi berbagai ide dan teknik yang bisa Anda adaptasi dan manfaatkan sendiri.*

Sungguh, ada terlalu banyak buku laris yang bisa Anda pilih dari daftar "terbaik" yang ditulis di sini. Pilihan editor belum tentu yang paling baik, melainkan semata merefleksikan minat pemilih. Bagaimanapun, ada dua buku yang editor rekomendasikan, yang bukan ditulis oleh, dan juga tidak membahas, satu sosok atau industri tunggal. Judulnya adalah In Search of Excellence *karya Tom Peters dan* Breakthroughs! *karya P.R. Nayak dan John M. Ketteringham. Masing-masing buku ini membahas beragam industri, dan dalam tiap-tiap industri, ada beberapa perusahaan atau tokoh yang dianalisis.*

Kedua buku tersebut terbit pada awal tren buku bisnis, pada 1980-an. Namun, sampai sekarang pun tidak banyak buku yang berhasil menyampaikan pentingnya keyakinan akan ide bagus dengan lebih baik ketimbang dua buku itu. In Search of Excellence, *dipilih sebagai buku paling berpengaruh selama dua puluh tahun terakhir oleh panel pakar, adalah buku laris dan kemungkinan besar akan terus dicetak ulang sampai bertahun-tahun ke depan. Buku* Breakthroughs! *mungkin lebih sulit ditemukan sekarang, tapi layak Anda cari.*

ORANG YANG MUDAH MENYERAH

TIDAK AKAN MENJADI PEMENANG

DAN PEMENANG TIDAK PERNAH MENYERAH.

BAB 5

AUTOSUGESTI

Perantara untuk Memengaruhi Pikiran Bawah Sadar

Langkah Ketiga Menjadi Kaya

Autosugesti adalah istilah yang berlaku untuk semua sugesti dan rangsangan yang dihasilkan sendiri yang sampai ke pikiran seseorang lewat kelima indra. Dengan kata lain, autosugesti adalah sugesti diri. Autosugesti adalah media komunikasi antara bagian otak tempat pikiran sadar berlokasi dan bagian otak tempat pikiran bawah sadar berada.

Lewat pikiran-pikiran mendominasi yang seseorang biarkan ada dalam pikiran sadar (entah itu positif atau negatif), prinsip-prinsip autosugesti mencapai pikiran bawah sadar dan memengaruhi pikiran-pikiran ini.

Alam melengkapi kita sedemikian rupa sehingga kita memiliki kendali mutak atas materi yang sampai ke pikiran bawah sadar kita, lewat kelima indra. Bagaimanapun, bukan berarti kita selalu menerapkan kontrol ini. Pada banyak kasus, kita tidak melaksanakannya, yang menjelaskan mengapa begitu banyak orang hidup dalam kemiskinan.

Ingatlah perkataan saya sebelumnya tentang pikiran bawah sadar yang menyerupai tanah subur di kebun, di mana gulma akan tumbuh berlimpah, jika benih tanaman yang lebih cocok tidak ditaburkan di sana. Autosugesti adalah alat pengendali yang dapat digunakan seorang individu untuk memberi makan pikiran bawah sadarnya dengan ide-ide kreatif, atau, dengan mengabaikannya, membiarkan ide-ide destruktif mencari jalan masuk ke kebun pikiran yang kaya ini.

KOMENTAR

Banyak sekali penelitian dan eksperimen psikologis terkait hipnoterapi yang memvalidasi konsep dari Napoleon Hill yang mengatakan bahwa alam bawah sadar seseorang menyimpan semua hal yang pernah dialaminya. Penelitian-penelitian juga mendukung teori bahwa pemikiran bawah sadar bersifat tidak menghakimi atau menilai, tidak menyaring atau membuat interpretasi, melainkan semata memproses informasi secara harfiah lalu menyimpannya. Bagi para pembaca yang meragukan kebenaran bahwa pemikiran-pemikiran yang disimpan di bawah level kesadaran bisa memengaruhi tindakan dan perilaku, penjelasan berikut mungkin bisa meyakinkan Anda

Eksistensi kondisi yang dalam istilah psikologis disebut sebagai fiksasi, fobia, dan perilaku kompulsif sudah tidak diragukan lagi keberadaannya Kondisi-kondisi itu muncul saat seorang anak mempelajari hal baru dengan cara yang sangat berdampak atau dramatis, sampai-sampai pengetahuan baru itu berakar kuat dalam alam bawah sadarnya. Kemudian, seiring sang anak tumbuh dewasa dan pikiran sadar belajar memahami pengetahuan itu dari

sudut pandang yang lebih matang, pikiran bawah sadar tetap menyimpan pemahaman kanak-kanak terkait pengetahuan tersebut karena pengalaman belajar di masa kecil memang sangat berdampak. Hal itu melahirkan fiksasi, fobia, atau perilaku kompulsif yang bisa memicu respons perilaku yang berakar pada masa kecil, yang mungkin terkesan tidak masuk akal bagi pikiran sadar orang dewasa. Ini dikarenakan respons itu bukan berakar pada alam sadar, melainkan dari kepercayaan bawah sadar yang sangat didasari emosi sehingga mengambil alih pikiran sadar dan logis orang dewasa.

Teori Hill didasarkan pada prinsip-prinsip psikologis yang sama. Pikiran memang disimpan di alam bawah sadar, semua itu tersimpan sesuai dengan caranya diinput, dan semakin terpengaruh emosi saat diinput, semakin besar pula pengaruh pikiran itu pada perilaku dan sikap seseorang. Aspek bawah sadar inilah yang memungkinkan Anda memanfaatkan teknik autosugesti sebagai alat untuk memasukkan pikiran positif yang bisa membantu Anda mencapai kesuksesan yang Anda hasratkan.

Lihat dan Rasakan Uang di Tangan Anda

Anda sudah diminta, pada langkah terakhir dari keenam langkah yang telah diuraikan pada Bab 3 tentang hasrat, untuk membaca keras-keras dua kali sehari pernyataan tertulis Anda tentang hasrat Anda akan uang. Dengan mengikuti perintah-perintah ini, Anda mengomunikasikan objek hasrat Anda kepada pikiran bawah sadar Anda dalam semangat keyakinan mutlak. Lewat pengulangan prosedur ini, Anda secara sukarela menciptakan kebiasaan berpikir yang sangat berguna untuk mengubah hasrat menjadi uang.

Bacalah kembali keenam langkah tersebut dengan sangat cermat sebelum melangkah lebih jauh.

1. Tetapkan dalam pikiran Anda jumlah pasti uang yang Anda inginkan. Tidak cukup dengan mengatakan "saya ingin uang yang banyak". Pastikan jumlahnya.
2. Tetapkan apa yang Anda bersedia berikan sebagai ganti uang yang Anda inginkan. (Tidak ada "sesuatu yang gratis".)
3. Tetapkan tanggal pasti saat Anda ingin memiliki uang yang Anda inginkan tersebut.
4. Buat sebuah rencana pasti untuk meraih hasrat Anda, dan mulai segera, siap atau tidak, untuk mewujudkan rencana tersebut ke dalam tindakan.
5. Sekarang, tulis semuanya. Buat sebuah pernyataan yang jelas dan ringkas tentang jumlah uang yang Anda ingin peroleh, tetapkan batasan waktu untuk mendapatkannya, sebutkan apa yang akan Anda berikan sebagai ganti uang tersebut, dan uraikan dengan jelas rencana Anda untuk mengumpulkan uang tersebut
6. Baca pernyataan tertulis Anda keras-keras, dua kali sehari, sekali sebelum beristirahat di malam hari, dan sekali ketika bangun pagi. Selama Anda membacanya, lihat dan rasakan dan yakinkan bahwa Anda sudah memiliki uang tersebut.

Ingatlah, saat membaca keras-keras pernyataan hasrat Anda (yang Anda gunakan untuk mengembangkan "kesadaran terhadap uang"), bahwa membaca kata-kata tersebut tidak akan berbuah apa pun—kecuali Anda mencampurkan emosi atau perasaan ke dalamnya.

Fakta ini sedemikian penting sehingga akan terus diulang hampir pada setiap bab. Kurangnya pemahaman akan hal ini adalah alasan kebanyakan orang yang berusaha menerapkan prinsip-prinsip autosugesti tidak memperoleh hasil yang diharapkan.

Kata-kata yang kosong tanpa emosi tidak akan memengaruhi pikiran bawah sadar. Anda tidak akan mendapatkan hasil yang layak sampai Anda belajar menjangkau pikiran bawah sadar Anda dengan ide-ide,

atau kata-kata lisan, yang sudah tercampur sempurna dengan keyakinan.

Jangan takut jika Anda tidak dapat mengendalikan dan mengarahkan emosi Anda saat pertama kali mencoba melakukannya. Camkan bahwa tak ada yang dihasilkan kekosongan. Anda tidak boleh curang meskipun ingin. Harga kemampuan memengaruhi pikiran bawah sadar Anda adalah kegigihan dalam menerapkan prinsip-prinsip yang diuraikan di sini. Anda tidak dapat menawar harga untuk mengembangkan kemampuan tersebut. Anda, dan hanya Anda sendiri, wajib memutuskan apakah ganjaran yang sedang Anda kejar (kesadaran terhadap uang) sepadan dengan harga yang harus Anda bayar.

Kemampuan Anda menggunakan prinsip autosugesti ini akan sangat tergantung pada kemampuan Anda berkonsentrasi pada sebuah hasrat tertentu sampai hasrat tersebut menjadi obsesi yang membara.

Cara Memperkuat Konsentrasi

Ketika Anda mulai melaksanakan perintah-perintah terkait keenam langkah yang diuraikan pada bab kedua, penting bagi Anda untukmenggunakan prinsip konsentrasi. Berikut beberapa saran untuk menggunakan konsentrasi secara efektif.

Saat Anda mulai melaksanakan langkah pertama dari keenam langkah yang ada, yang memerintahkan Anda untuk "menetapkan dalam pikiran Anda jumlah pasti uang yang Anda inginkan", tahan pikiran Anda pada jumlah tersebut dengan berkonsentrasi, atau memusatkan perhatian, dengan mata terpejam, sampai Anda bisa benar-benar melihat wujud fisik uang tersebut. Lakukan ini minimal sekali sehari. Sambil menjalankan latihan-latihan ini, ikuti perintah-perintah yang diberikan pada Bab 4 tentang keyakinan, dan lihat diri Anda benar-benar memiliki uang tersebut.

Berikut salah satu fakta terpenting: pikiran bawah sadar menerima

perintah apa pun yang diberikan kepadanya dalam semangat keyakinan mutlak, dan bertindak atas perintah-perintah tersebut. Bagaimanapun, perintah-perintah itu harus diberikan berulang (mengulangi afirmasi positif) sebelum bisa diinterpretasikan oleh alam bawah sadar. Oleh karena itu, ada baiknya Anda memikirkan kemungkinan memainkan "trik" yang halal terhadap pikiran bawah sadar Anda, dengan membuatnya percaya (karena Anda percaya) bahwa Anda harus mendapatkan uang sejumlah yang Anda visualisasikan. Buat pikiran bawah sadar Anda percaya bahwa uang ini sudah menunggu klaim dari Anda, bahwa pikiran bawah sadar harus memberi Anda rencana-rencana praktis untuk menggapai uang milik Anda.

Serahkan ide yang disugestikan ini kepada imajinasi Anda, dan lihat apa yang imajinasi Anda dapat, atau akan, lakukan untuk menghasilkan rencana-rencana praktis guna mengakumulasi uang lewat transmutasi hasrat Anda.

Jangan menunggu rencana baku, yang akan Anda gunakan untuk menukar jasa atau barang dengan uang yang Anda visualisasikan. Segera mulai lihat diri Anda memegang uang tersebut, sambil menuntut dan berharap pikiran bawah sadar Anda menyerahkan rencana-rencana yang Anda perlukan. Selalu siap untuk rencana-rencana tersebut, dan ketika rencana-rencana tersebut muncul, langsung wujudkan. Ketika muncul, rencana tersebut mungkin akan "berkelebat" dalam kepala Anda lewat indra keenam, dalam bentuk inspirasi atau intusisi (dari Kecerdasan Tak Terbatas). Perlakukan dengan penuh hormat, dan segera bertindak atas inspirasi tersebut begitu Anda menerimanya.

Pada langkah keempat dari keenam langkah, Anda diperintahkan untuk "membuat sebuah rencana pasti untuk mewujudkan hasrat Anda, dan segera melaksanakan rencana tersebut dalam tindakan". Anda harus mengikuti perintah ini dengan cara yang diuraikan sebelumnya. Jangan memercayai "logika" Anda ketika membuat rencana. Kemampuan Anda berlogika mungkin lamban, dan jika mengandalkannya, Anda mungkin akan kecewa.

Saat memvisualisasikan uang yang ingin Anda kumpulkan lihat diri Anda memberikan jasa atau barang yang ingin Anda berikan sebagai ganti untuk uang ini. Ini penting!

KOMENTAR

Prinsip yang mendasari autosugesti sangat terkait dengan hipnosis-diri, dan kedua teknik tersebut berperan penting dalam pengembangan psikoterapi modern. Ketiga *konsep tersebut—autosugesti, hipnosis, dan psikoterapi—awalnya diragukan publik, tapi sayangnya autosugesti dan hipnosis mengalami hambatan tambahan yang memperlambat penerimaan keduanya*

Hipnosis adalah bagian penting dari pendekatan terapi yang digunakan tokoh-tokoh besar dalam perkembangan psikiatri, termaksud Sigmund Freud, Carl Jung, dan William James. Konsep itu mulai kurang populer digunakan sebagai metode terapi saat para pesulap mulai menggunakannya. Orang sulit menanggapinya dengan serius karena metode itu marak dipakai di teater dan kelab malam untuk membuat hadirin melakukan hal konyol demi hiburan.

Autosugesti juga menghadapi tantangan serupa. Psikiater asal Prancis, Emile Coue, adalah pendukung autosugesti gelombang pertama yang paling terkenal. Sebagai pengikut Sigmund Freud, Coue mengoperasikan klinik dengan pasien-pasien yang mengalami gangguan psikosomatis (orang-orang yang yakin bahwa diri mereka sakit, dan bahkan menunjukkan gejala sakit secara fisik, padahal sebenarnya tidak mengidap penyakit apa pun). Coue menangani pasien-pasiennya dengan teknik autosugesti yang melibatkan proses mengulang pernyataan yang disebutnya sebagai afirmasi positif.

Coue menyusun kalimat umum yang tidak spesifik yang akan memberi instruksi positif pada alam bawah sadar, tapi kalimat itu merupakan kalimat terbuka sehingga tidak memaksa pikiran bawah sadar menurutinya. Kalimat afirmasi positif itu adalah "Setiap

hari, saya menjadı lebih baik dalam semua cara" dan ia menginstruksikan pasiennya untuk mengulangi kalimat tersebut beberapa kali setıap harı Kondisı pasiennya menıngkat dengan sangat drastis dan cepat sehingga metodenya ramai diperbincangkan dı kalangan medıs dan sains, serta memicu pergerakan di Eropa.

Kabar tentang kesuksesan Coue tersebar sampai ke Amerika dan ia mulaı dimınta membawakan seminar di berbagai tempat. Di salah satu seminarnya, seorang reporter surat kabar yang sinis mengolok-olok teknik itu dengan menyebutnya sama dengan teknik "Dengan kekuatan omong kosong, aku sembuh." Gurauan mengejek itu terus didengar Coue di mana pun ia mengadakan seminar, dan liputan media sangatlah negatif sampai-sampai ia membatalkan tur seminarnya dan kembali berpraktik di Eropa.

Para ilmuwan dan terapis yang serius tetap menerapkan teknik autosugesti, tapı sama seperti saat hipnosis mulai diragukan akibat populer digunakan pesulap, metode afirmasi positif Coue pun mulaı ditinggalkan publik. Baru setelah pikiran warga semakin terbuka pada akhir abad ke-20, teknik hıpnosis dan autosugestı kembali diterima.

Sekarang, jika Anda mencari di internet, ada lebih dari 40 000 sıtus web yang membahas afirmasi positif, dan banyak buku laris yang mengangkat topik ıtu. Hampir semua surat kabar, majalah, dan program televisi secara rutin mengangkat topik pentingnya peran pıkıran dalam perkembangan dan pencapaıan pribadı. Teknik-teknik yang didasari autosugesti telah memenuhi banyak buku, buku audio, dan program video, dan setıap minggu ada ribuan orang yang menghadiri semınar, kuliah, dan retret untuk mendengarkan motivator atau pemimpin spiritual serta untuk mempelajari teknik meraih kesuksesan—hampir semuanya didasarı oleh prinsıp yang disampaikan Napoleon Hill dalam buku ini.

Ketika Hill menginstruksikan pembaca untuk "memejamkan mata dan memfokuskan pikiran pada jumlah uang sampai Anda bisa benar-benar melıhat wujud fisik uang ıtu," ıa sebenarnya

mendeskripsikan teknik autosugesti yang marak diajarkan oleh para pakar motivasi kontemporer. Sekarang, teknik itu disebut Visualisasi Kreatif dan sangat umum digunakan oleh banyak pelatih atlet Olimpiade dan tim olahraga profesional. Teknik itu juga digunakan NASA dalam melatih para astronaut, juga oleh pelaku dunia medis yang memanfaatkannya dalam banyak cara, termasuk untuk mengajari pasien agar bisa meningkatkan sistem kekebalan tubuh.

Agar bisa menggunakan teknik visualisasi secara efektif, kita tak bisa sekadar mengkhayalkan sesuatu atau sasaran tertentu yang ingin kita raih. Visualisasi adalah teknik spesifik yang melibatkan imajinasi, kreativitas, citra secara jelas, dan afirmasi; semuanya berfokus menciptakan sesuatu yang memang Anda harapkan untuk terwujud nyata. Napoleon Hill mengidentifikasi praktik visualisasi dan menulis tentangnya pada 1928 dalam buku terlaris pertamanya, Law of Success. *Sejak itu, banyak psikolog, pakar medis, motivator, dan penulis lain yang mengembangkan sistem berdasarkan prinsip tersebut.*

Dr. Maxwell Maltz, dokter bedah plastik ternama, menemukan bahwa sering kali penting agar pasien-pasiennya mengubah persepsi internal mereka agar penampilan luar mereka bisa berubah. Buku laris Dr. Maltz yang terkenal, Psycho-Cybernetics, *berangkat dari pandangan bahwa visualisasi adalah cara untuk meningkatkan kepercayaan diri dan memperkuat berbagai kemampuan diri. Metode Silva, variasi lain dari visualisasi, telah diajarkan ke jutaan orang oleh pelatih teknik Silva yang bersertifikasi, yang mengadakan seminar ke berbagai tempat. Buku laris Jose Silva,* The Silva Mind Control Method, *juga telah terjual jutaan eksemplar.*

Tahun 1978, lima puluh tahun setelah Napoleon Hill menulis tentang visualisasi di Law of Success, *Shakti Gawain menerbitkan buku laris fenomenalnya,* Creative Visualization, *dan Adelaide Bry menerbitkan* Visualization: Directing the Movies of Your Mind. *Sekitar saat yang sama, Dr. O. Carl Simonton, seorang ahli on-*

kologi, menyimpulkan bahwa pasien kanker yang menggunakan teknik visualisasi bersamaan dengan kemoterapi akan mengalami peningkatan kondisi yang lebih tinggi ketimbang pasien yang tidak. Buku terlarisnya, Getting Well Again, *berdampak besar dan diikuti oleh buku-buku sejenis dari pakar medis lain, seperti* Love, Medicine, and Miracles *oleh Dr. Bernie Segal, dan* Superimmunity *oleh Dr. Paul Persal. Buku laris lainnya, karangan Dr. John Sarno, Dr. Deepak Chopra, dan Dr. Andrew Weil telah memperkuat pendapat bahwa teknik yang dulu sempat dianggap sebagai pengobatan alternatif ini sekarang telah menjadi bagian dari praktik medis umum.*

Stimulasi Pikiran Bawah Sadar Anda

Perintah-perintah yang diberikan terkait keenam langkah yang perlu diterapkan untuk mewujudkan hasrat akan uang sekarang akan diringkas, dan digabungkan dengan prinsip-prinsip yang dijelaskan pada bab ini, sebagai berikut:

1. Cari tempat yang tenang di mana Anda tidak akan terganggu atau terinterupsi. Pejamkan mata dan ulangi keras-keras (sampai Anda dapat mendengar suara Anda sendiri) pernyataan tertulis tentang jumlah uang yang ingin Anda kumpulkan, jangka waktu pengumpulannya, dan gambaran jasa atau barang yang ingin Anda berikan sebagai ganti uang tersebut. Saat Anda melaksanakan perintah-perintah ini, lihatlah diri Anda sudah memiliki uang tersebut.

   Sebagai contoh, anggaplah Anda berniat mengumpulkan $50 ribu pada tanggal satu Januari, lima tahun dari sekarang, dan bahwa Anda ingin memberikan jasa pribadi Anda sebagai wiraniaga untuk ganti uang tersebut. Pernyataan tertulis tujuan Anda haruslah seperti ini:

Pada tanggal satu Januari 20. . , saya akan memiliki $50 ribu yang saya peroleh dalam berbagai jumlah dari waktu ke waktu selama periode tersebut.

Sebagai ganti uang tersebut, saya akan memberikan layanan paling efisien semampu saya. Saya akan memberikan jumlah terbanyak, dan kualitas layanan terbaik sebagai wiraniaga dari_____________________ (sebutkan jasa atau produk yang ingin Anda jual).

Saya yakin saya akan memiliki uang tersebut. Keyakinan saya begitu kuat sehingga sekarang saya melihat uang tersebut di depan mata saya. Saya bisa menyentuhnya dengan tangan saya. Uang itu menunggu berpindah kepada saya, dan dalam proporsi yang sama dengan jasa yang akan saya berikan sebagai gantinya. Saya sedang menunggu sebuah rencana untuk mengumpulkan uang ini, dan saya akan mengikuti rencana tersebut ketika saya menerimanya.

2. Ulangi ritual ini pada malam dan pagi hari sampai Anda dapat melihat (dalam imajinasi Anda) uang yang Anda ingin kumpulkan.

3. Taruh salinan pernyataan tertulis Anda Anda dapat melihatnya setiap malam dan pagi, dan baca sebelum tidur serta saat bangun sampai benar-benar tertanam di kepala Anda.

KOMENTAR

Berikut saran lain yang diadaptasi dari tulisan Hill dalam buku Law of Success *dan juga* Napoleon Hill's Key to Success:

Kelilingi diri Anda dengan buku, foto, moto, dan alat-alat pendukung lainnya. Pilih benda benda yang menyimbolkan dan mendorong pencapaian dan sikap mandiri. Terus perbanyak koleksi Anda, dan pindahkan benda-benda ke tempat baru di mana Anda bisa melihatnya dari sudut pandang baru dan bisa diasosiasikan dengan benda-benda lainnya.

Saya punya teman yang merupakan agen real estat yang menyimpan sertifikat Million Dollar Club di mejanya untuk mengingatkan diri tentang apa yang mampu ia capai. Suatu hari, ia ingin membersihkannya, lalu menurunkannya dan menaruhnya di atas surat kabar. Ketika mengambilnya lagi, ia melihat bahwa artikel di surat kabar itu adalah tentang pelatih rugbi yang baru dipekerjakan di universitas. Tebak siapa yang akhirnya membeli rumah yang sulit ia jual?

Ingatlah, saat Anda melaksanakan perintah-perintah ini, bahwa Anda sedang menerapkan prinsip-prinsip autosugesti—dengan tujuan memberi perintah pada pikiran bawah sadar Anda. Camkan juga bahwa pikiran bawah sadar Anda hanya akan bertindak atas perintah-perintah yang diberi emosi, dan diberikan kepadanya dengan "perasaan". Keyakinan adalah perasaan yang paling kuat dan produktif.

Pada awalnya mungkin perintah-perintah tersebut terdengar abstrak. Jangan merasa terganggu dengan hal ini. Ikuti saja perintah tersebut, terlepas dari seberapa abstrak dan tidak praktisnya hal itu. Akan datang waktunya, jika Anda melakukan semua yang diperintahkan, dalam semangat dan juga tindakan, ketika sebuah semesta kekuasaan yang benar-benar baru terbentang untuk Anda.

Skeptisisme, terhadap semua ide baru, adalah sifat manusia. Akan tetapi, jika Anda mengikuti perintah-perintah yang digariskan, skeptisisme Anda akan segera berganti dengan kepercayaan, dan ini, pada gilirannya, akan mengkristal menjadi keyakinan penuh.

Para filsuf membuat pernyataan bahwa orang memegang kuasa atas takdir mereka di dunia, tetapi kebanyakan filsuf tadi tidak menjelaskan mengapa orang mempunyai kekuasaan tersebut. Alasan orang dapat mengambil kendali atas diri dan lingkungan mereka adalah kemampuan mereka memengaruhi pikiran bawah sadar mereka.

Usaha untuk mentransmutasikan hasrat menjadi uang melibatkan

penggunaan autosugesti. Itu adalah media untuk membantu orang menjangkau, dan memengaruhi, pikiran bawah sadar. Prinsip-prinsip lainnya tak lebih dari sekadar alat untuk menerapkan prinsip-prinsip autosugesti tersebut. Camkan hal ini, dan Anda akan, setiap saat, menyadari bagian penting yang dimainkan prinsip autosugesti ini dalam usaha Anda mengumpulkan uang lewat metode yang diuraikan dalam buku ini.

Setelah Anda selesai membaca buku ini, kembalilah ke bab ini, dan ikuti, dalam semangat dan tindakan, perintah berikut: Baca keseluruhan bab ini keras-keras tiap malam sampai Anda benar-benar yakin bahwa prinsip auto-sugesti memang efektif, bahwa hal itu akan memberi Anda semua pernyataannya. Selama membaca, garis bawahi dengan pensil setiap kalimat yang menimbulkan kesan bagi Anda.

Ikuti perintah tersebut sampai sekecil-kecilnya maka perintah tersebut akan membuka jalan ke pemahaman dan penguasaan yang lengkap atas prinsip-prinsip kesuksesan.

SEMUA HAMBATAN,

SEMUA KEGAGALAN,

DAN SEMUA KEPILUAN

MEMBAWA BENIH KEUNTUNGAN

YANG SETARA ATAU BAHKAN LEBIH BESAR.

BAB 6

PENGETAHUAN KHUSUS

Pengalaman atau Pengamatan Pribadi

Langkah Keempat Menjadi Kaya

Ada dua jenis pengetahuan. Yang pertama bersifat umum, yang lain khusus. Pengetahuan umum, betapapun banyak atau beragam jenisnya, tidak terlalu bermanfaat untuk mengumpulkan uang. Fakultas-fakultas pada universitas-universitas ternama memiliki segala bentuk pengetahuan umum yang diketahui manusia. Kebanyakan dosennya tidak memiliki banyak uang. Mereka mengkhususkan diri mengajarkan pengetahuan, tetapi tidak menguasai pengaturan atau penggunaan pengetahuan tersebut.

Pengetahuan tidak akan mengundang uang, kecuali diatur, dan seca-

ra cerdas diarahkan, lewat rencana tindakan yang praktis, ke tujuan pasti yakni akumulasi uang. Ketiadaan pemahaman akan fakta ini adalah sumber kebingungan bagi jutaan orang yang secara salah percaya bahwa "pengetahuan adalah kekuatan". Sama sekali bukan seperti itu! Pengetahuan hanyalah *potensi* kekuatan. Pengetahuan menjadi kekuatan hanya ketika, dan jika, diatur menjadi rencana-rencana tindakan yang pasti dan diarahkan ke tujuan yang pasti.

Mata rantai yang hilang dalam semua sistem pendidikan di seluruh dunia saat ini dapat ditemukan dalam kegagalan lembaga pendidikan mengajari para murid cara mengatur dan menggunakan pengetahuan setelah mereka memperolehnya.

Banyak orang salah menduga bahwa karena Henry Ford hanya mengenyam sedikit pendidikan resmi berarti ia bukan orang terpelajar. Mereka yang membuat kesalahan seperti ini tidak mengetahui makna sebenarnya dari kata *mendidik (educate)*. Kata ini berasal dari bahasa Latin "*educo*", yang berarti menyimpulkan, menarik, atau berkembang dari dalam.

Orang terpelajar tidak selalu harus seseorang dengan pengetahuan umum atau khusus yang sangat luas. Orang terpelajar adalah mereka yang mengembangkan kepandaian otak mereka sehingga mereka dapat memperoleh apa pun yang mereka inginkan, atau apa pun itu, tanpa melanggar hak-hak orang lain.

Selama perang dunia, sebuah koran di Chicago menerbitkan sejumlah tajuk yang, di antara pernyataan lainnya, menyebut Henry Ford seorang "pasifis yang abai". Pak Ford keberatan terhadap pernyataan ini dan menuntut koran tersebut karena menghinanya. Ketika perkara tersebut disidangkan di pengadilan, pengacara koran tersebut memohon pembuktian, dan menempatkan Pak Ford sendiri, di kursi saksi, untuk membuktikan kepada juri bahwa ia memang abai. Para pengacara mengajukan berbagai pertanyaan kepada Pak Ford, semuanya dengan maksud membuktikan bahwa, meskipun memiliki pengetahuan khusus yang dalam tentang produksi mobil, ia adalah, pada dasarnya, orang yang abai.

Pak Ford ditanyai dengan pertanyaan-pertanyaan seperti "Siapa Benedict Arnold?" dan "Berapa jumlah tentara yang Inggris kirim ke Amerika untuk memadamkan Pemberontakan tahun 1776?" Menjawab pertanyaan terakhir, Pak Ford berkata, "Saya tidak tahu jumlah pasti tentara yang dikirim Inggris, tetapi kabarnya lebih banyak daripada yang kembali."

Akhirnya, Pak Ford lelah dengan rangkaian pertanyaan tersebut. Saat menjawab sebuah pertanyaan yang bernada menghina, ia bersandar, menudingkan telunjuk ke pengacara yang mengajukan pertanyaan tersebut, dan berkata: "Andai saya benar-benar ingin menjawab pertanyaan-pertanyaan bodoh yang baru saja Anda tanyakan, atau pertanyaan mana pun yang telah Anda tanyakan, ingatlah bahwa saya punya serangkaian tombol di meja saya, dan dengan menekan salah satu tombol tersebut, saya dapat mengundang orang untuk membantu saya menjawab pertanyaan apa pun yang ingin saya jawab tentang bisnis yang saya geluti dengan sepenuh hati. Sekarang, katakan kepada saya, mengapa saya harus merepotkan diri dengan pengetahuan umum, hanya agar dapat menjawab pertanyaan-pertanyaan tersebut, jika saya dikelilingi orang yang dapat memberikan pengetahuan apa pun yang saya minta?"

Jawaban tersebut membuat sang pengacara mati kutu. Setiap orang di ruang pengadilan menyadari bahwa jawaban tadi adalah jawaban dari, bukan seseorang yang abai, tetapi seseorang yang terpelajar. Orang terpelajar adalah orang yang tahu ke mana mencari pengetahuan ketika dibutuhkan dan bagaimana menata pengetahuan tersebut menjadi rencana-rencana tindakan yang pasti. Lewat bantuan kelompok "Master Mind"-nya, Henry Ford menguasai semua pengetahuan khusus yang ia perlukan untuk memampukan dirinya menjadi salah satu orang terkaya di Amerika. Tidak penting baginya memiliki pengetahuan tersebut di otaknya.

Anda Bisa Mendapatkan Semua Pengetahuan yang Anda Butuhkan

Sebelum Anda yakin dengan kemampuan Anda mentransmutasikan hasrat ke dalam wujud uang, Anda memerlukan pengetahuan khusus tentang jasa, produk, atau profesi yang ingin Anda tawarkan sebagai ganti kekayaan. Mungkin Anda memerlukan lebih banyak lagi pengetahuan khusus daripada kemampuan atau minat Anda untuk memperolehnya saat ini. Jika hal ini benar, Anda dapat menjembatani kekurangan Anda lewat bantuan kelompok "Master Mind" Anda.

Kelompok Master Mind didefinisikan sebagai: "Koordinasi antara pengetahuan dan usaha, dalam semangat keharmonisan, di antara dua atau lebih orang demi mencapai tujuan yang pasti." Makna lebih besar dari kelompok Master Mind akan dijelaskan secara mendetail pada bab-bab selanjutnya

KOMENTAR

Setelah membaca definisi Hill tentang Master Mind, mungkin banyak orang berasumsi bahwa yang ia maksud adalah kerja tim atau kerja kelompok. Itu tidak persis benar. Penjelasan berikut ini diadaptasi dai buku yang diterbitkan Napoleon Hill Foundation, Believe and Achieve:

Kerja tim bisa dicapai oleh kelompok mana pun—bahkan kelompok dengan minat berbeda-beda—karena hanya membutuhkan kerja sama. Dalam kerja tim, mungkin anggotanya sekadar bekerja sama karena menyukai pemimpin mereka, atau karena merasa bertanggung jawab. Beberapa anggota tim akan mencurahkan 100 persen ke tim yang memberikan upah cukup bagi mereka, tapi mereka tidak terlalu memedulikan tujuan tim. Dan terkadang, kerja tim yang baik bisa terbentuk karena tiap-tiap anggota memiliki agenda berbeda. Sekelompok anggota

dewan boleh saja berbeda pendapat, bahkan saling membenci, tapi tetap bisa menjalankan bisnis dengan sukses. Kelompok musik yang terdiri atas orang-orang yang terkenal egois bisa bekerja dalam tim jika itu demi mengejar tujuan pribadi mereka masing-masing.

Di sisi lain, Master Mind terdiri atas individu-individu yang memiliki agenda yang sama, bertekad secara mendalam mengejar misi yang sama, dan memiliki komitmen untuk tujuan yang sama. Kelompok Master Mind merepresentasikan tataran tertinggi dalam berpikir yang dilakukan oleh sekelompok orang berpengetahuan, yang masing-masing mengontribusikan usaha terbaik sesuai kemampuan, keahlian, dan latar belakang mereka. Jika Anda pernah mengikuti rapat di mana semuanya langsung terasa pas, dan ide-ide baru bermunculan dengan cepat, di mana semua peserta ikut berkontribusi sampai muncul gagasan atau solusi terbaik, itulah contoh dari Master Mind.

Napoleon Hill percaya bahwa Anda harus menjadikan pengalaman Master Mind sebagai bagian dari rutinitas Anda kalau Anda ingin berhasil. Cara memilih orang-orang yang tepat untuk Master Mind Anda akan didiskusikan lebih lanjut dalam Bab 11, Kekuatan Master Mind.

Akumulasi kekayaan membutuhkan kekuasaan, dan kekuasaan diperoleh lewat pengetahuan khusus yang tertata dengan baik dan diarahkan secara cerdas. Namun, pengetahuan tersebut tidak selalu harus dimiliki oleh orang yang mengumpulkan kekayaan.

Hal ini pasti memberikan harapan dan dorongan kepada individu yang memiliki ambisi mengumpulkan kekayaan, tapi tidak menikmati "pendidikan" yang diperlukan untuk memberi mereka pengetahuan yang dibutuhkan tersebut. Orang sering menjadi rendah diri karena tidak memiliki "pendidikan tinggi". Orang yang mampu mengatur dan mengarahkan sebuah kelompok "Master Mind" yang menguasai penge-

tahuan yang berguna dalam akumulasi kekayaan pada dasarnya sama terpelajarnya dengan siapa pun dalam kelompok tersebut.

Thomas A. Edison hanya berseko.ah selama tiga bulan sepanjang hayatnya. Tetapi, ia bukannya kurang terpelajar, dan ia juga tidak miskin.

Henry Ford tidak sampai menuntaskan bangku SD, tapi ia berhasil mencapai kesuksesan luar biasa secara finansial.

Albert Einstein bekerja sebagai staf biasa di kantor hak paten ketika ia mulai mengembangkan teori-teori sains yang kemudian mengubah dunia.

KOMENTAR

Seandainya Einstein lahir pada era sekarang, mungkin sejak kanak-kanak ia didiagnosis menderita ADD (Attention Deficit Disorder). Waktu masih kecil, ia lambat bicara. Sesudah mulai sekolah, potensinya terlihat tidak menjanjikan sampai-sampai ia dikeluarkan dari setidaknya satu sekolah. Namun, Einstein mampu memfokuskan konsentrasinya pada satu sasaran yang ia pilih. Teori-teorinya yang terkenal adalah hasil dari "eksperimen pikiran" eksperimen yang terjadi dalam pikirannya! Kabarnya, proses yang membawanya menghasilkan teori relativitas bukan merupakan hasil pengetahuan khusus seperti fisika atau matematika, melainkan dari kemampuannya membayangkan apa yang kiranya akan terjadi jika ia menunggangi pancaran sinar menuju ruang angkasa.

Pengetahuan khusus adalah salah satu bentuk layanan yang bisa Anda cari dengan sangat mudah dan berlimpah, juga murah. Kalau Anda ragu, coba konsultasikan dengan petugas penggajian di universitas mana pun.

Ada Gunanya Mengetahui Cara Membeli Pengetahuan—dan Ada Gunanya Mengetahui di Mana Harus Mencarinya

Pertama-tama, pastikan jenis pengetahuan khusus yang Anda perlukan, dan tujuan penggunaannya. Secara umum, tujuan pokok Anda dalam kehidupan ini, cita-cita yang sedang Anda tuju, akan membantu menentukan pengetahuan apa yang Anda perlukan. Setelah pertanyaan ini terjawab, langkah berikutnya mewajibkan Anda mencari informasi akurat tentang sumber pengetahuan yang dapat diandalkan. Yang lebih penting dari ini adalah:

- Pengalaman dan pendidikan pribadi Anda
- Pengalaman dan pendidikan yang tersedia lewat kerja sama dengan orang lain (aliansi Master Mind)
- Perguruan tinggi dan universitas
- Perpustakaan umum *[dan yang lebih praktis, Internet]*
- Kursus pelatihan khusus (khususnya lewat sekolah malam dan kelompok belajar di rumah)

Setelah didapat, pengetahuan tersebut harus ditata dan digunakan, untuk sebuah tujuan pasti, lewat rencana-rencana praktis. Pengetahuan tidak memiliki nilai apa pun kecuali manfaat yang dapat diperoleh dari penerapannya untuk sebuah tujuan yang bermakna.

Orang-orang sukses, dalam semua bidang, tidak pernah berhenti mencari pengetahuan khusus yang berhubungan dengan tujuan utama, bisnis, dan profesi mereka. Mereka yang tidak berhasil umumnya melakukan kesalahan karena meyakini waktu mencari pengetahuan berakhir ketika seseorang menyelesaikan sekolah. Kenyataannya, peran sekolah

tidak lebih dari sekadar menempatkan seseorang di jalur untuk mempelajari *cara* memperoleh pengetahuan praktis.

KOMENTAR

Pada titik ini di edisi asli Think and Grow Rich, *Napoleon Hill menyertakan cerita artikel surat kabar mengenai pendidikan dan kesempatan kerja. Meskipun pasar tenaga kerja kontemporer telah banyak berubah, komentar penulis artikel tersebut, Robert Moore, direktur penempatan di Columbia University, sangat sejalan dengan filosofi* Think and Grow Rich *serta masih berlaku sampai sekarang. Salah satu komentarnya yakni. "Mahasiswa yang aktif di kampus, yang berkepribadian menyenangkan sehingga akrab dengan beragam tipe orang dan tetap menekuni pendidik annya dengan cukup baik, hampir pasti memiliki kelebihan dibandingkan mahasiswa yang hanya fokus ke pendidikan."*

Salah satu perusahaan industri terbesar, pemimpin dalam bidangnya, berkata demikian kepada Mr. Moore mengenai mahasiswa tingkat akhir di universitas yang memiliki prospek menjadi calon karyawan: "Kami menekankan pada kualitas karakter, kecerdasan, dan kepribadian, jauh lebih tinggi di atas latar belakang pendidikan spesifik."

Walaupun beberapa orang mungkin menyanggah bahwa pendidikan sama berharganya, seperti yang disampaikan Moore, dan juga yang telah disebutkan Hill tentang Edison, Ford, dan Einstein, pencapaian akademis tidak pernah menjadi indikator kesuksesan yang meyakinkan. Majalah Time *edisi 27 Oktober 2003 memaparkan poin serupa sebagai artikel utama yang membahas perubahan dalam ujian SAT di Amerika. Meskipun fokus pokok artikel itu adalah membahas upaya mengurangi level bias dalam tes SAT, di dalamnya juga disebutkan bahwa penelitian baru-baru ini mengindikasikan bahwa hasil tes SAT dan tes IQ seseorang terbukti tidak bisa diandalkan untuk memprediksi pencapaian di dunia nyata pada masa mendatang.*

Dalam buku larisnya, Emotional Intelligence, *Daniel Goleman menyatakan argumen persuasif bahwa cara seseorang menyikapi diri sendiri dan hubungan yang mereka miliki, yang ia sebut dengan istilah kecerdasan emosional atau EI* (emotional Intelligence), *adalah indikator pengukur kesuksesan yang jauh lebih baik ketimbang IQ. Dalam buku-bukunya kemudian,* Working with Emotional Intelligence *dan* Primal Leadership, *Goleman menerapkan teorinya ke dalam lingkungan kerja, berfokus membahas teknik teknik kepemimpinan EI dan membandingkan EI para manajer dengan IQ mereka untuk menganalisis yang mana yang memiliki efek positif lebih besar bagi pendapatan bersih perusahaan.*

Teori Daniel Goleman tersebut membawa sejumlah perubahaan yang signifikan dalam lingkup pendidikan dan manajerial, tapi dampak terbesarnya adalah bagi para individu yang selama ini terintimidasi karena merasa "tidak cukup pintar". Buku Goleman memberi mereka bukti meyakinkan bahwa meskipun mereka tidak mengenyam pendidikan konvensional, kemampuan alami dan keterampilan interpersonal mereka bisa menjadi faktor yang jauh lebih penting dalam mencapai kesuksesan.

Salah satu sumber pengetahuan paling tepercaya dan praktis yang tersedia bagi orang-orang yang membutuhkan pendidikan khusus adalah sekolah malam, kursus ekstensi, dan seminar. Sekolah seperti itu menyediakan pelatihan khusus di mana pun yang bisa dijangkau kantor pos AS [atau lewat Internet]. Satu keuntungan pelatihan dari rumah adalah fleksibilitas program ajar, yang memungkinkan Anda belajar pada waktu luang. Keuntungan lain dari pelatihan di rumah (kalau Anda memilih sekolah dengan cermat) adalah sebagian besar program studi menawarkan sejenis konsultasi pribadi, yang sangat berharga bagi mereka yang membutuhkan pengetahuan khusus. Tak peduli di mana Anda tinggal, Anda bisa menerima keuntungan tersebut.

Pelajaran dari Agen Penagih

Apa pun yang didapatkan tanpa usaha, dan tanpa pengorbanan, biasanya tidak dihargai dan sering kali diremehkan. Mungkin ini sebabnya tak banyak yang kita dapatkan dari kesempatan luar biasa yang kita terima di sekolah umum. Disiplin diri yang mau tak mau akan terpupuk saat menjalani program pembelajaran khusus cukup untuk menebus kesempatan-kesempatan yang tersia-sia saat kita mendapat pengetahuan secara cuma-cuma. Karena harus membayar, Anda akan jadi lebih termotivasi untuk menuntaskan studi walaupun sebenarnya ingin berhenti, terlepas dari apakah nilai Anda bagus atau tidak.

Saya belajar itu dari pengalaman, saat saya mendaftar ke kursus jarak jauh, mengambil bidang periklanan. Setelah menyelesaikan sekitar delapan atau sepuluh pelajaran, saya berhenti belajar. Namun, kursus tempat saya terdaftar terus saja mengirimi tagihan. Bahkan, mereka bersikeras minta dibayar, meskipun saya sudah tidak melanjutkan pelajaran. Akhirnya saya memutuskan bahwa kalau memang terpaksa membayar kursus itu (yang memang secara hukum harus saya lakukan), saya harus menyelesaikan pelajaran supaya uang saya tidak terbuang percuma.

Kursus jarak jauh adalah bisnis yang terorganisir dengan baik. Dulu, saya merasa sistem penagihan mereka terlalu baik, tapi sekarang saya sadar hal itu membawa dampak berharga bagi pendidikan saya. Kenyataannya, bagian penagihan mereka memberi semacam pelatihan tentang pembuatan keputusan, ketepatan waktu, dan membiasakan diri menyelesaikan apa yang kita mulai. Sistem penagihan yang memaksa saya menuntaskan kursus itu ternyata membawa hasil yang jauh lebih berharga dalam bentuk uang.

Jalan Menuju Pengetahuan Khusus

Konon, Amerika memiliki sistem sekolah umum terbaik di dunia. Satu hal yang janggal tentang manusia adalah kita hanya menghargai sesuatu

yang harga. Sekolah gratis dan perpustakaan umum gratis di Amerika tidak menarik minat warga *karena* gratis. Itulah alasan utama mengapa begitu banyak orang merasa perlu memperoleh pelatihan tambahan setelah menuntaskan sekolah dan mulai bekerja. Itu pula alasan terbesar mengapa penyedia pekerjaan memberi pertimbangan lebih besar pada karyawan yang sudah mengambil pelatihan khusus. Mereka tahu bahwa orang yang punya ambisi untuk meluangkan waktu dengan belajar di rumah pasti memiliki kualitas yang diperlukan untuk memimpin.

Ada satu kelemahan yang tidak bisa diatasi dalam diri orang, yakni kurangnya ambisi, dan ini bersifat universal. Orang yang meluangkan sebagian waktu senggang untuk mengambil kursus jarang terus berada di jajaran bawah. Dengan mengambil kursus semacam itu, mereka membuka jalan naik, menyingkirkan banyak rintangan dari jalur, dan menarik minat orang-orang yang mempunyai daya untuk membantu mereka.

Metode belajar di rumah terutama sangat cocok bagi mereka yang sudah mulai bekerja. Mereka sering mendapati bahwa setelah meninggalkan sekolah, mereka masih memerlukan pengetahuan khusus tambahan tapi tidak punya waktu luang untuk melanjutkan sekolah.

Stuart Austin Wier adalah sarjana teknik konstruksi. Ia masuk ke bidang kerja yang sesuai sampai Depresi Ekonomi menyerang dan sangat membatasi bisnis konstruksi. Ia pun berefleksi diri dan memutuskan untuk beralih profesi ke jalur hukum. Ia melanjutkan sekolah dan mengambil kursus-kursus khusus untuk mempersiapkan diri sebagai pengacara korporasi. Ia menyelesaikan pelatihan, lulus ujian pengacara, dan dengan cepat mendapat banyak uang berkat praktik sebagai pengacara hak paten.

Untuk memperjelas, dan untuk mengantisipasi berbagai alasan orang yang mungkin berkata, "Saya tidak bisa sekolah lagi karena harus menghidupi keluarga," atau "Saya sudah terlalu tua," mari saya tambahkan bahwa waktu itu Pak Wier berusia lebih dari empat puluh tahun dan sudah menikah. Terlebih lagi, dengan memilih kursus yang teramat

sangat khusus, Pak Wier berhasil menuntaskan kurikulum empat tahun dalam jangka waktu dua tahun saja. Mengetahui cara membeli pengetahuan bisa berbuah banyak!

Ide Sederhana yang Membuahkan Hasil

Berikut contoh lain yang spesifik, tentang seorang wiraniaga di toko kelontong yang mendadak dipecat. Dengan pengalaman tata buku yang dimiliki, ia membuka kursus khusus di bidang akuntansi, mempelajari berbagai teknik akuntansi dan peralatan kantor terkini, lalu memulai bisnisnya sendiri. Berawal dari toko kelontong tempat kerjanya dulu, ia kini telah memenangkan kontrak tata buku dengan seratus toko kecil untuk upah bulanan yang cukup besar. Idenya begitu praktis sehingga tak lama kemudian ia merasa perlu memiliki sebuah kantor berjalan dalam bentuk truk pengiriman kecil, yang ia lengkapi dengan peralatan kantor modern. Sekarang ia memiliki sebuah armada kantor tata buku semacam ini "di atas roda" dan mempekerjakan banyak staf, sekaligus menyediakan jasa akuntasi bagi para pemilik toko kecil setara dengan jumlah uang yang mereka miliki, dengan biaya yang sangat kecil.

Pengetahuan spesialis, ditambah imajinasi, adalah bahan utama bisnis yang unik dan sukses ini. Tahun lalu, pemilik usaha ini membayar pajak hampir sepuluh kali lipat besarnya dari yang dibayarkan tempat kerjanya dulu.

KOMENTAR

Mustahil ada buku kontemporer yang membahas kesuksesan tapi tidak menyertakan kisah Bill Gates. Dan walaupun kesannya kisah antara pria terkaya di dunia dan cerita Hill tentang pria yang memulai bisnis akuntansi mobile *mungkin tidak terlalu berhubungan, nyatanya sekaranglah saat paling pas untuk memasukkan kisah sukses Microsoft. Seperti akuntan tadi, dua karakteristik penentu keberhasilan Bill Gates adalah pengetahuan khusus dan imajinasi.*

Sejak Bill Gates masih kecil, semua orang sudah menyadari bahwa ia adalah anak yang sangat cerdas, tapi tidak tertarik pada bidang lain kecuali sains dan matematika Dan saat kelompok ibu-ibu di sekolahnya mengatur agar para siswa bisa belajar tentang pemrograman komputer, itu mulai jadi obsesinya. Begitu menginjak usia tiga belas tahun, ia belajar pemrograman komputer secara autodidak, dan selama masa SMA dan kuliah, hidupnya berkutat pada klub komputer dan pekerjaan serabutan di perusahaan, dalam posisi yang berkaitan dengan komputer.

Meskipun ada kalanya ia terpikir untuk berkarier di bidang sains atau hukum, mungkin bisa dibilang bahwa saat masih bersekolah Bill Gates sudah tahu apa "hasrat membara" dalam hidupnya. Ia tidak terlalu fokus mempelajari pengetahuan umum, melainkan mendedikasikan diri untuk mengumpulkan pengetahuan khusus yang ia perlukan untuk mencapai tujuan utamanya yang pasti

Hasrat membara Gates ikut menyalakan semangat teman sekaligus rekan satu klubnya, Paul Allen, yang membeli majalah Popular Electronics *edisi Januari 1975. Di sampul majalah itu ada foto komputer desktop yang tidak terlalu mahal, Altair 8800, yang bisa dirakit sendiri Dalam hati, Gates dan Allen tahu bahwa ada mahasiswa lain seperti mereka yang ingin memiliki komputer seperti itu. Dulu, perlu banyak imajinasi untuk meramalkan dampak komputer bagi orang awam. Dan meskipun mereka tidak punya Altair, mereka memutuskan untuk membuat pemrograman untuk komputer itu. Itu bahkan membutuhkan lebih banyak imajinasi!*

Mereka mengontak Ed Roberts, pendiri perusahaan yang memproduksi Altair, dan menawarkan ide mereka. Roberts berkata bahwa ia menerima banyak tawaran serupa, dan ia sudah membuat kebijakan bahwa siapa pun yang berhasil menulis program untuk Altair akan dipekerjakan untuk itu. Selama dua bulan berikutnya, Gates dan Allen mengulik buku panduan Altair, menyerap pengetahuan khusus yang merela perlukan untuk menyu-

sun programnya. Merekalah tim pertama yang berhasil membuat sistem operasi yang berfungsi, dan Roberts membelinya dari mereka seharga $3,000 plus royalti dalam penjualan

Dengan visi untuk masa depan membara dalam imajinasi, Gates dan Allen memakai uang dari royalti untuk meluncurkan perusahaan baru yang akan beroperasi membuat pemrograman komputer Mereka menamai perusahaan itu Microsoft lalu menghubungi teman-teman lama mereka dari klub komputer di SMA untuk bekerja di dalamnya Waktu itu usia Bill Gates sembilan belas tahun, dan Paul Allen hanya beberapa tahun lebih tua. Bersama teman-teman klub komputer, mereka mulai menulis pemrograman untuk Apple Computer, Commodore, dan semua perusahaan lain yang mengontrak jasa mereka.

Selama lima tahun berikutnya, Bill Gates dan Paul Allen saling berbagi ide-ide imajinatif mereka, tapi lebih sering, mereka berkonsentrasi mempelajari pengetahuan khusus yang diperlukan untuk menjalankan dan mengembangkan bisnis yang sukses. Kemudian, pada 1980, IBM—yang telah menjajaki bisnis komputer kecil—memerlukan bantuan untuk memajukan bisnis mereka. Mereka menghubungi Microsoft dan meminta dibuatkan sistem operasi untuk lini komputer baru mereka. Sekali lagi, pengetahuan khusus dan imajinasi adalah kualitas yang menuntun Bill Gates

Dalam imajinasi mereka, Bill Gates dan Paul Allen bisa melihat gambaran masa depan yang bahkan lebih besar daripada sebelumnya, dan lewat pengetahuan khusus tentang potensi komputer, mereka tahu peran macam apa yang bisa mereka pegang kelak. Mereka pun membuat dua langkah bisnis yang kemudian menjadi dasar dari keberhasilan Microsoft. Pertama, karena jadwal IBM sangat padat, Gates mendekati pemrogram komputer, Tim Patterson, dan membeli sistem operasi yang belum sempurna tapi sudah cukup maju darinya Lalu, Gates mulai memodifikasi sistem tersebut, menamainya MS-DOS—untuk Microsoft Disc Operating System.

Langkah lain yang krusial bagi kesuksesan mereka adalah negosiasi dengan IBM. Mereka menolak menjual sistem operasi kepada IBM; mereka hanya akan melisensi sistem itu untuk IBM sebagai ganti dari royalti atas semua unit komputer IBM yang terjual. Dan sifat lisensi itu tidak eksklusif, yang berarti Microsoft bisa melisensikan sistem operasi itu pada perusahaan komputer lainnya.

Jika terus melacak sejarah Microsoft, Anda akan melihat kualitas serupa—hasrat membara, sebuah ide, pengetahuan khusus, dan imajinasi—di balik semua langkah yang diambil Bill Gates sampai sekarang, sama seperti yang ada di balik pria yang mendirikan bisnis akuntan mobile

Awal dari bisnis komputer *mobile* adalah sebuah ide. Saya tahu itu benar karena sayalah yang memberinya ide itu.

Sekarang, saya ingin menyampaikan ide lainnya. Dan akuntan sayalah yang, secara tidak langsung, menyarankannya pada saya.

"Saya suka ide itu, tetapi tidak tahu bagaimana mengubahnya menjadi uang." Dengan kata lain, ia mengeluh ia tidak tahu cara memasarkan pengetahuan tata buku setelah memperolehnya.

Jadi, dengan bantuan seorang *copywriter*, presentasi yang menarik pun disiapkan, yang di dalamnya menjelaskan keuntungan sistem pembukuan baru tersebut. Brosur itu memaparkan kisah bisnis baru tersebut dengan sangat efektif sampai-sampai dengan cepat ia mulai kewalahan menangani pesanan.

Ada ribuan orang yang membutuhkan jasa seorang spesialis penjualan yang dapat menyiapkan sebuah panduan ringkas yang menarik untuk dipakai memasarkan jasa pribadi.

Ide yang diuraikan di sini lahir dari sebuah kebutuhan untuk menjembatani sebuah kondisi darurat yang harus diatasi, namun tidak berhenti dengan hanya memenuhi kebutuhan satu orang. *Copywriter* yang membuat presentasi itu memiliki imajinasi yang kaya. Ia melihat dalam pe-

ngetahuannya yang baru munculnya sebuah profesi baru, sebuah profesi yang ditakdirkan untuk menyediakan jasa bermanfaat bagi ribuan orang yang memerlukan panduan praktis dalam memasarkan jasa pribadi.

Berbekal kesuksesan "rencana matang pertamanya untuk memasarkan jasa", wanita energik ini mencari solusi lain untuk permasalahan sejenis yang dihadapi anak laki-lakinya yang baru lulus kuliah, namun belum sama sekali berhasil menemukan pasar untuk jasanya. Rencana yang ia buat untuk membantu sang anak adalah sebuah ide terbaik untuk memasarkan jasa pribadi yang pernah saya temui.

Ketika selesai, buku rencana tersebut berisi hampir lima puluh halaman informasi yang diketik indah dan tertata rapi tentang kemampuan terbaik sang anak, pendidikannya, pengalaman pribadi, dan berbagai informasi lain. Buku rencana tersebut juga berisi uraian lengkap tentang jabatan yang anaknya inginkan, dilampiri gambar penjelas yang indah tentang rencana pasti yang akan ia gunakan untuk mengisi jabatan tersebut.

Penyiapan buku rencana tersebut membutuhkan kerja berminggu-minggu, dan selama waktu itu, sang penulis menyuruh si anak pergi ke perpustakaan umum setiap hari untuk mengumpulkan data-data yang diperlukan guna menjual jasanya seefektif mungkin. Ia juga menyuruh sang anak meneliti semua pesaing calon pemberi kerjanya, dan mengumpulkan semua informasi penting tentang cara mereka berbisnis yang akan sangat berharga dalam membuat rencana yang akan ia gunakan untuk mengisi jabatan yang ia inginkan. Setelah selesai, rencana tersebut berisi lebih dari setengah lusin saran yang sangat bagus untuk digunakan dan dimanfaatkan oleh pemberi kerja.

Anda Tidak Perlu Memulai dari Bawah

Anda mungkin akan tertarik bertanya, "Mengapa serepot itu untuk mengamankan sebuah pekerjaan?" Jawabannya, "melakukan sesuatu dengan sangat baik bukanlah sesuatu yang sulit! Rencana yang disiapkan perempuan ini untuk keuntungan anak laki-lakinya membantu anak

tersebut memperoleh pekerjaan yang dilamarnya, pada wawancara pertama, dengan gaji yang ia tetapkan sendiri."

Selain itu—dan ini juga penting—posisi tersebut tidak mensyaratkan anak tersebut merangkak dari bawah. Ia mulai sebagai seorang eksekutif muda, dan dengan gaji seorang eksekutif.

"Mengapa serepot itu?"

Yah, antara lain karena presentasi terencana lamaran anak muda ini untuk posisi tersebut mempersingkat waktu tidak kurang dari sepuluh tahun yang seharusnya ia butuhkan untuk mulai dari posisinya sekarang, andai ia "mulai dari bawah dan merangkak naik perlahan".

Gagasan mulai dari bawah dan perlahan-lahan merangkak naik mungkin terdengar logis, tetapi masalah utama proses tersebut adalah: terlalu banyak yang mulai dari bawah yang tidak mampu mengangkat kepala cukup tinggi untuk dilihat oleh kesempatan sehingga mereka terus-menerus berada di dasar. Pemandangan di dasar cukup suram dan cenderung membunuh ambisi. Itu bisa membuat kita jadi menerima nasib karena sudah membentuk kebiasaan rutin setiap hari, sebuah kebiasaan yang pada akhirnya menjadi sangat kuat sehingga kita tidak lagi berusaha membuangnya. Inilah salah satu alasan lain orang perlu mulai satu atau dua langkah dari dasar. Dengan begini, orang akan membentuk kebiasaan melihat sekelilingnya, mengamati bagaimana orang lain maju, melihat kesempatan, dan merengkuhnya tanpa ragu.

Dan Halpin adalah salah satu contoh bagus dari apa yang saya maksud. Selama kuliah, ia adalah manajer mahasiswa tim sepak bola Notre Dame ketika tim tersebut masih diasuh oleh pelatih sepak bola hebat, Knute Rockne.

Halpin lulus kuliah pada saat yang sangat tidak menguntungkan. Depresi membuat pekerjaan sulit dicari. Setelah bekerja sebentar pada sebuah bank investasi dan dunia film, ia melihat celah pertama yang menjanjikan masa depan baginya—menjual alat bantu pendengaran dengan komisi. Siapa saja dapat mulai dengan pekerjaan semacam itu, dan

Halpin mengetahuinya, tapi pekerjaan ini cukup untuk membuka pintu peluang bagi dirinya.

Selama hampir dua tahun, ia terus melakukan pekerjaan yang tidak ia sukai ini, dan tidak akan pernah naik melampaui pekerjaan tersebut andai ia tidak melakukan sesuatu dengan rasa tidak puasnya. Pertama, ia mengincar posisi asisten manajer pembelian di perusahaan tersebut, dan mendapatkannya. Satu langkah naik membawanya cukup tinggi di atas kerumunan sehingga ia dapat melihat lebih banyak lagi peluang hebat lainnya. Selain itu, langkah tersebut menempatkannya di posisi kesempatan bisa melihatnya.

Ia berhasil menjual banyak sekali alat bantu pendengaran sehingga A. M. Andrews, Presiden Direktur Dictograph Products Company, salah satu pesaing bisnis perusahaan tempat Halpin bekerja, ingin tahu siapa sebenarnya Dan Halpin yang berhasil mencuri penjualan dari Dictograph Company, perusahaan yang sudah lama mapan. Ketika wawancara usai, Halpin diangkat sebagai Manajer Penjualan baru, yang bertanggung jawab atas Divisi Acousticon Dictograph. Selanjutnya, untuk menguji mental Halpin muda, Pak Andrews pergi ke Florida selama tiga bulan, untuk melihat apakah Halpin tenggelam atau berenang dalam pekerjaan barunya.

Ia tidak tenggelam! Semangat Knute Rockne, "Dunia mencintai seorang pemenang, dan tidak ada waktu bagi pecundang", menginspirasinya untuk berfokus pada pekerjaan tersebut sehingga ia diangkat menjadi Wakil Presiden perusahaan tersebut. Itu adalah jabatan yang hanya dapat diperoleh seseorang yang telah bekerja dengan setia selama sepuluh tahun, tapi Halpin hanya perlu enam bulan lebih sedikit.

Ini adalah salah satu poin utama yang ingin saya tekankan lewat seluruh filosofi ini—bahwa kita dapat naik ke posisi yang lebih tinggi atau tetap berada di bawah karena kondisi yang bisa kita kendalikan. Tetapi, kita harus mau mengendalikannya.

Saya juga ingin menekankan sebuah poin lain, yakni bahwa kesukse-

san dan kegagalan pada dasarnya adalah hasil kebiasaan. Saya tidak sedikit pun ragu bahwa kedekatan Dan Halpin dengan pelatih sepak bola terbesar sepanjang sejarah Amerika mencangkokkan ke pikirannya ciri hasrat yang sama untuk menjadi pemenang yang membuat tim sepak bola Notre Dame terkenal di dunia. Ide untuk memuja sang pahlawan benar-benar sangat berguna, asalkan yang dipuja adalah seorang pemenang.

Keyakinan saya bahwa asosiasi bisnis adalah faktor penting, dalam kegagalan dan keberhasilan, terbukti ketika anak laki-laki saya Blair sedang bernegosiasi dengan Dan Halpin untuk sebuah posisi. Pak Halpin menawarinya gaji satu setengah kali dari apa yang dapat ia peroleh dari perusahaan pesaing. Saya berusaha melepaskan beban saya sebagai orangtua, dan membujuknya untuk menerima tawaran Pak Halpin karena saya yakin bergaul dekat dengan seseorang yang menolak menerima keadaan yang tidak ia sukai adalah sebuah aset yang tidak dapat dinilai dengan uang.

Bagian bawah adalah tempat yang membosankan, suram, dan tidak menguntungkan bagi siapa pun. Itulah sebabnya saya meluangkan waktu untuk menjelaskan bagaimana posisi awal yang rendah bisa dihindari lewat perencanaan yang matang.

Buat Ide Anda Membuahkan Hasil Lewat Pengetahuan Khusus

Wanita yang telah menyiapkan rencana penjualan jasa pribadi untuk anak laki-lakinya tersebut menerima banyak permintaan kerja sama dari berbagai penjuru Amerika guna menyiapkan rencana sejenis bagi orang lain yang berhasrat memasarkan jasa pribadi mereka untuk mendapatkan gaji yang lebih tinggi.

Rencananya tidak boleh dipandang sebagai sekadar kepandaian men-

jual yang ia gunakan untuk membantu semua orang menuntut dan menerima gaji lebih tinggi untuk jasa yang dulunya mereka berikan dengan gaji lebih rendah. Ia memperhatikan kepentingan para pembeli dan juga sang penjual jasa, dan mempersiapkan rencananya secara cermat sehingga pemberi kerja memperoleh manfaat maksimal untuk uang yang mereka bayarkan.

Jika Anda memiliki imajinasi, dan mengejar hasil yang lebih menguntungkan dari jasa pribadi Anda, saran ini dapat menjadi perangsang untuk mewujudkan apa yang sedang Anda kejar. Sebuah ide mampu menghasilkan pemasukan yang jauh lebih besar dari "rata-rata" penghasilan seorang dokter, pengacara, atau insinyur yang pendidikannya memakan waktu bertahun-tahun di perguruan tinggi.

KOMENTAR

Mary Kay Ash tengah meneliti dan mencatat pengetahuan khusus saat mendapat ide untuk membangun bisnis baru dalam imajinasinya. Mary Kay keluar dari pekerjaan sebagai manajer penjualan yang sangat sukses dalam bisnis hadiah karena ia mulai berkecil hati melihat para pria yang ia latih mendapat gaji lebih besar dan dipromosikan lebih dulu ketimbang dirinya. Ia memutuskan untuk menulis buku pengembangan diri untuk wanita karier, tapi selagi mengumpulkan pengetahuan yang diperlukan wanita agar bisa meningkatkan karier, ia tersadar dirinya tengah menulis sebuah rencana bisnis untuk jenis bisnis yang ingin ia jalani.

Ia pun mengambil $5,000 dari tabungannya, mencari krim perawatan kulit yang ia sukai, lalu membeli hak jualnya, dan mulai menghubungi semua teman dan teman dari temannya untuk bertanya apakah mereka tertarik menjadi konsultan di perusahaan barunya. Namun, yang ia tawarkan bukan hanya kesempatan untuk menjual produk-produk kecantikan. Yang ia tawarkan adalah kombinasi imajinatif dari filosofi dan peluang yang memberi para

wanita kesempatan untuk meraih kepuasan pribadi sekaligus kesuksesan finansial secara bersamaan.

Perusahaan itu menunjukkan profit yang cukup baik pada tahun pertama dan terus berkembang sepanjang tahun sampai, pada awal abad ke-21, terhitung ada lebih dari satu juta orang konsultan kecantikan independen di lebih dari tiga puluh negara, dengan total penjualan lebih dari $1,5 miliar. Tiga kali Mary Kay Cosmetics masuk daftar 100 Perusahaan Terbaik untuk Bekerja di Amerika, dan saluran televisi Lifetime Television Network menjuluki Mary Kay sebagai Pebisnis Wanita Abad Ini. Ia menjadi salah satu motivator, di samping juga menulis tiga buku laris.

Neil Balter juga memulai perusahaannya dengan dasar pengetahuan khusus dan imajinasi. Ia mendapat pengetahuan khususnya dari pekerjaannya sebagai tukang kayu magang. Imajinasinya mulai bekerja saat ia dipekerjakan oleh seorang pelanggan yang ingin merapikan lemarinya yang berantakan dengan memasang rak. Pekerjaan seperti itu tentunya pernah diterima oleh ribuan tukang kayu di luar sana, tapi tak satu pun dari mereka punya imajinasi untuk melihat apa yang dilihat Neil Balter. Setelah menuntaskan pekerjaan itu, Balter bukan hanya melihat rak-rak yang rapi, tapi juga melihat bahwa dirinya telah membuat solusi untuk masalah yang sangat umum di seluruh rumah tangga di Amerika

Ia pun menginvestasikan penghasilannya selama ini untuk memulai bisnisnya sendiri, California Closet Company, yang mengkhususkan diri membangun rak yang didesain untuk memajang lemari penyimpanan agar sedap dipandang sekaligus efisien. Namun, imajinasi Balter tidak berhenti di situ. Karena bisnisnya sudah lancar sehingga ia bisa membayangkan bisnis yang lebih besar, ia pun mencari pengetahuan khusus baru tentang menjalankan dan mendirikan waralaba untuk bisnis. Neil Balter telah melisensikan lebih dari seratus waralaba California Closet saat Williams-Sonoma menawarkan untuk membeli perusahaannya seharga $12 juta.

Pengetahuan khusus Lillian Vernon adalah pada area yang banyak dikuasai wanita, tapi mereka tidak memiliki imajinasi seperti dirinya. Mengutip dari autobiografinya, An Eye For Winners: *"Tas tangan. Saya akrab dengan tas tangan, jadi kenapa tidak menjualnya, dengan ikat pinggang yang serasi. Bukankah semua remaja putri di seluruh penjuru Amerika berjalan-jalan sambil membawa tas tangan dan memakai ikat pinggang? Dan tas tangan buatan saya menawarkan hal istimewa: semuanya akan dipersonalisasi dengan inisial. Saya yakin para remaja akan mencari barang yang bisa membuat mereka merasa unik." Lillian Vernon cukup meyakini idenya sehingga ia mengeluarkan $495 untuk memasang iklan di majalah* Seventeen. *Iklan itu membawa pesanan senilai $32,000!*

Pada saat itulah Lillian Vernon mulai mengumpulkan pengetahuan khususnya yang lain—tentang sewa-menyewa properti, produksi produk, pergudangan, dan pengiriman—yang semuanya perlu ia kuasai supaya bisa mengembangkan ide penjualan tas tangan dan ikat pinggangnya menjadi bisnis respons-langsung, lengkap dengan produk yang dimonogram. Dalam beberapa tahun, ia mendapati diri memerlukan lebih banyak lagi pengetahuan khusus—tentang fotografi produk, tata letak, pencetakan, dan pengiriman langsung—ketika ia mendapat ide untuk membuat katalog produknya sendiri.

Ia pun mulai menyebar katalog hitam-putih 16 halaman ke 125.000 pelanggan yang pernah membeli produk darinya. Pada awal abad ke-21, Lillian Vernon masih tekun memilih produk apa yang masuk katalog serta desain dari katalog itu sendiri. Sekarang katalognya dicetak berwarna dan dikirimkan ke jutaan orang per tahun, serta menghasilkan penjualan tahunan senilai $250 juta.

Ada kisah lain tentang mengumpulkan pengetahuan khusus yang sangat bagus sehingga akan kami pakai untuk menyimpulkan komentar editorial ini. Sumbernya adalah arsip Napoleon Hill, dan meskipun ia tidak memasukkannya ke Think and Grow Rich,

Hill sering memakainya sebagai contoh dalam kuliah dan seminar-nya.

Ada seorang pemuda yang pada 1893 mulai bekerja di perusahaan rel kereta api sebagai operator mesin dengan upah lima sen per jam. Ia selalu mengambil kursus baru dan mempelajari semua yang bisa ia pelajari tentang mesin uap, dan pada 1905, ia berhasil naik pangkat sampai menjadi superintenden mesin lokomotif untuk Chicago Great Western di Oelwein, Iowa. Kemudian, ia melakukan sesuatu yang membuat semua temannya mengira ia sudah gila. Ia menghadiri Chicago Automobile Show dan tertarik pada Locomobile berwarna merah dan putih.

Ia merelakan seluruh tabungannya yang bernilai $700 dan meyakinkan seorang teman untuk meminjaminya $4,300 agar ia bisa membeli mobil tersebut. Ia pun langsung membawa mobil itu pulang, menaruhnya di gudang, membongkarnya, dan memretelinya sepotong demi sepotong. Kemudian, ia memasang mobil itu sampai utuh lagi. Setelahnya, ia membongkar pasangnya lagi. Setelah melakukannya beberapa kali, ia berhasil mengetahui apa yang ingin ia ketahui.

Dan itulah cara Walter P. Chrysler mendapatkan pengetahuan khusus yang ia perlukan untuk keluar dari bisnis rel kereta api dan masuk ke bisnis mobil.

Tidak ada harga baku untuk sebuah ide yang hebat!

Di belakang semua ide terdapat pengetahuan khusus. Sayangnya, untuk mereka yang tidak menemukan kekayaan dalam jumlah berlimpah, pengetahuan spesialis lebih berlimpah dan mudah didapat daripada sebuah ide. Karena kenyataan ini, ada kebutuhan umum dan peluang yang terus berkembang bagi mereka yang mampu membantu orang menjual jasa pribadi mereka secara lebih menguntungkan. Kemampuan berarti imajinasi—satu-satunya syarat yang diperlukan untuk mengombinasikan pengetahuan spesialis dengan ide dalam bentuk rencana terorganisasi yang dirancang untuk menghasilkan kekayaan.

Jika Anda memiliki imajinasi, bab ini akan memberi Anda sebuah ide yang cukup untuk mengawali kekayaan yang Anda inginkan. Ingatlah, yang terpenting adalah ide. Pengetahuan khusus dapat ditemukan di mana saja!

KEBAHAGIAAN DIDAPAT DARI MELAKUKAN,

BUKAN SEKADAR MEMILIKI.

BAB 7

IMAJINASI
BENGKEL PIKIRAN

Langkah Kelima Menjadi Kaya

Imajinasi secara harfiah adalah bengkel tempat mendesain semua rencana rekaan manusia. Itu adalah tempat dorongan, hasrat, diberi bentuk, wujud, dan tindakan lewat bantuan kemampuan imajinatif pikiran.

Konon, kita bisa menciptakan apa pun yang bisa kita imajinasikan.

Berkat kemampuan berimajinasi, umat manusia berhasil menemukan, dan memanfaatkan, lebih banyak kekuatan Alam selama lima puluh tahun belakangan ini dibanding masa sebelumnya. Dan bahkan dengan semua yang telah kita raih, kita masih belum mendekati titik batas dari apa yang bisa kita capai. Kita belum mencapai puncak pengembangan dalam hal pemanfaatan kemampuan imajinasi kita tersebut. Rasanya seolah kita baru sampai pada mengetahui bahwa kita punya imajinasi dan telah menggunakannya dengan cara yang paling mendasar.

Dua Wujud Imajinasi

Kemampuan imajinatif berfungsi dalam dua wujud. Satu dikenal sebagai "imajinasi sintetis", dan satunya "imajinasi kreatif".

KOMENTAR

> *Secara modern, penggunaan kata* sintetis *mengandung konotasi yang negatif, menyiratkan bahwa sesuatu bersifat artifisial, bukan asli. Sekarang, kata* disintesiskan *didefinisikan sebagai "sesuatu yang dibuat dari bagian-bagian sebuah komponen", yang bisa menggambarkan dengan lebih baik apa yang dimaksud Hill dalam buku ini.*

Imajinasi sintetis. Lewat kemampuan ini, orang dapat menata konsep, ide, atau rencana lama ke dalam kombinasi-kombinasi baru. Kemampuan ini tidak menghasilkan apa-apa. Bahan utama kemampuan ini adalah pengalaman, pendidikan, dan pengamatan yang dimasukkan ke dalamnya. Kemampuan ini umumnya digunakan oleh para penemu, kecuali para genius yang memakai imajinasi kreatif saat mereka tidak dapat mengatasi persoalan lewat imajinasi sintetis.

Imajinasi kreatif. Lewat kemampuan berimajinasi kreatif, pikiran manusia yang terbatas terhubung langsung dengan Kecerdasan Tak Terbatas. Lewat kemampuan inilah "firasat" dan "inspirasi" diterima. Dengan kemampuan inilah semua ide dasar dan baru dikembangkan. Lewat kemampuan inilah getaran pikiran dari kepala orang lain diteri ma sehingga seseorang bisa menyelaraskan pikiran atau berkomunikasi dengan pikiran bawah sadar orang lain. *[Konsep ini akan dijelaskan lebih detail nanti.]*

Imajinasi kreatif bekerja secara otomatis, tapi hanya berfungsi ketika pikiran sadar bergetar pada kecepatan sangat tinggi, seperti ketika pikiran sadar dirangsang lewat emosi hasrat yang kuat.

Pemimpin besar di dunia usaha, industri, dan keuangan, serta seniman, musisi, penyair, dan penulis hebat menjadi seperti itu karena mereka mengembangkan kemampuan imajinasi kreatif.

KOMENTAR

Pada titik ini, perlu diketahui bahwa kedua jenis imajinasi ini sama berharganya bagi Anda, dan keduanya bisa bekerja bersama-sama dengan sangat mulus sampai-sampai sulit dibedakan satu dari yang lainnya. Sebagai contoh, saat Jeff Bezos menciptakan ide untuk membuat Amazon com, apakah yang bekerja imajinasi sintesis atau kreatif?

Pada saat itu, banyak orang yang mulai menerima gagasan Internet sebagai sarana penjualan. Dari sini, seharusnya bisa dibilang bahwa Bezos mendapat inspirasi dari pengalaman, pendidikan, dan observasi, yang berarti ia menggunakan imajinasi sintetis. Lantas, mengapa ia memutuskan untuk menjual buku? Apakah itu berdasar pada imajinasi sintetis atau kreatif? Apakah ide itu muncul dari alam bawah sadarnya, karena ia merasa itulah keputusan yang tepat? Bagaimana dengan pemilihan nama Amazon? Menamai sebuah toko buku dengan Amazon terkesan tidak masuk akal bagi siapa pun selain Bezos, tapi itu jelas menarik perhatian publik Seberapa berperankah pemilihan nama dalam kesuksesan Amazon? Apakah itu pilihan kreatif atau sintetis?

Sekarang, ambil langkah lebih jauh. Bagaimana dengan eBay? Amazon telah menunjukkan bahwa Anda bisa menjual banyak barang lewat Internet Saat Pierre Omidyar mendapat ide menjual berbagai hal dengan mengubah Internet sebagai rumah lelang, bagian mana yang sintetis dan bagian mana yang kreatif?

Jawabannya, itu semua tidak penting. Entah Anda secara sadar menyusun bagian-bagian dari rencana, atau didorong alam bawah sadar yang mendadak menghampiri Anda dalam bentuk inspirasi, yang penting adalah Anda membuat imajinasi Anda bekerja. Dan semakin banyak Anda menggunakannya, akan lebih baik pula imajinasi sintetis dan kreatif Anda

Hasrat hanyalah sebuah pikiran, dorongan. Seperti kabut dan mudah hilang. Hasrat bersifat abstrak dan tidak bernilai, sampai ditransformasikan ke dalam wujud fisiknya. Meskipun imajinasi sintetis adalah kemampuan yang akan paling sering digunakan, dalam proses mentransformasikan dorongan hasrat menjadi uang, Anda harus mencamkan fakta bahwa Anda mungkin akan menghadapi keadaan dan situasi yang juga menuntut digunakannya imajinasi kreatif.

Semakin sering digunakan, imajinasi sintetis dan kreatif akan menjadi semakin awas dan reseptif. Dan meskipun kemampuan imajinasi Anda mungkin melemah akibat jarang dipakai, Anda bisa menghidupkannya kembali. Sama seperti otot atau organ tubuh yang semakin berkembang karena sering digunakan, imajinasi Anda juga akan menjadi lebih reseptif jika sering Anda manfaatkan.

Gunakan Imajinasi Sintetis Anda

Pertama, mari memusatkan perhatian untuk mengembangkan imajinasi sintetis. Kemampuan inilah yang akan lebih banyak Anda gunakan dalam proses mengubah hasrat menjadi uang.

Transformasi dorongan tak berwujud, hasrat, menjadi realitas berwujud, uang, mensyaratkan penggunaan satu atau beberapa buah rencana. Rencana-rencana ini harus disusun dengan bantuan imajinasi sintetik. Anda harus mengingat lagi pengalaman, pendidikan, dan pengamatan Anda.

KOMENTAR

Tulisan berikut diadaptasi dari tulisan-tulisan Hill yang muncul dalam Napoleon Hill's Keys to Success.

Sebuah contoh bagus untuk imajinasi sintetis adalah Edison yang menemukan bohlam lampu. Ia memulai dengan mengenali fakta yang sudah diketahui semua orang, bahwa sebuah

kabel bisa dipanaskan dengan listrik sampai menghasilkan sinar. Masalahnya, panas yang intens akan membakar kabel sehingga sinar tidak bisa bertahan lebih dari beberapa menit

Edison gagal lebih dari sepuluh ribu kali saat mencoba mengendalikan panas ini Begitu menemukan metode yang tepat, ia menerapkan fakta umum lain yang selama ini lolos dari perhatian orang. Ia menyadari bahwa arang akan muncul jika kita membakar kayu lalu menguburnya dengan tanah dan membiarkan api padam. Tanah menutupi kayu sehingga bara api jadi tertahan sehingga kayu itu tidak sepenuhnya terbakar habis.

Ketika Edison mengenali fakta tersebut, imajinasinya langsung mengasosiasikan hal itu dengan ide memanaskan kabel. Ia menempatkan kabel di sebuah botol kaca, menyedot sebagian besar udara dari botol, dan menghasilkan lampu pijar pertama yang bisa terus menyala selama delapan setengah jam.

Semua yang Edison gunakan untuk membuat lampu listrik sebenarnya sudah diketahui umum, tapi caranya mensitetiskan pengetahuan itulah yang mengubah dunia. Dan menjadikannya kaya raya.

W. Clement Stone menyebut proses itu rumus R2A2—Recognize (Mengenali), Relate (Menghubungkan), Assimilate (Mengasimilasi), dan Apply (Menerapkan). Bila melakukannya terhadap semua yang Anda lihat, dengar, pikir, dan alami, Anda akan mendapatkan cara baru untuk memandang hal-hal yang familier. Jika bisa melakukannya, Anda akan meraih apa yang dianggap kebanyakan orang mustahil.

Di bagian lain dari bab ini, Anda akan membaca keuntungan lain yang muncul dari ide-ide sintetis lain yang lebih sederhana, dan kisah kisah ini bisa membimbing Anda pada kesimpulan bahwa Anda pun bisa mengombinasikan ide-ide. Seharusnya itu cukup untuk menyalakan imajinasi Anda agar mulai mensintetiskan beragam ide. Bagaimanapun, meskipun kisah-kisah dalam buku

ini menginspirasi Anda, dan Anda jadi tak sabar untuk segera memulai, sekarang belum saatnya bagi Anda untuk membuat rencana. Pada titik ini, dan di sepanjang buku Think and Grow Rich, *Napoleon Hill mengingatkan pembaca bahwa buku ini dimaksudkan untuk dibaca sampai habis sebelum mulai diaplikasikan secara praktik. Ada ide-ide lain yang perlu diasimilasikan dari bab-bab berikutnya yang akan memengaruhi imajinasi Anda, dan dengan demikian memengaruhi rencana yang akan Anda kembangkan kelak.*

Baca seluruh buku, lalu kembalilah ke bab ini, dan segera mulai gunakan imajinasi Anda untuk menyusun satu atau beberapa rencana guna mengubah hasrat Anda menjadi uang. Contoh dan instruksi tentang penyusunan rencana-rencana tersebut sudah diberikan hampir pada setiap bab. Laksanakan perintah yang paling sesuai dengan kebutuhan Anda. Tulis rencana Anda jika Anda belum sempat melakukannya. Saat menyelesaikan pekerjaan ini, Anda pasti sudah memberikan wujud konkret kepada hasrat tak berwujud tersebut.

Sekarang, baca lagi kalimat tersebut dengan cara yang sedikit berbeda: "Begitu saya menuliskan rencana, saya pasti sudah memberi wujud konkret pada hasrat."

Lalu, baca keras-keras, dan sadari apa yang tengah Anda katakan pada diri sendiri.

Hasrat hanyalah sebuah pikiran. Lewat imajinasi sintetislah semua pengalaman, pendidikan, dan hasil pengamatan Anda akan mengambil wujud, bentuk, dan tindakan. Begitu Anda mengikuti instruksi-instruksi itu dan menuliskan hasrat serta rencana Anda, artinya Anda telah mengambil langkah pertama yang akan memungkinkan Anda mengubah pikiran menjadi bentuk fisik.

KOMENTAR

Imajinasi sintetis memainkan peran dalam semua fase perencanaan bisnis. Bahkan, beberapa perusahaan yang paling sukses sungguh-sungguh memulai dari imajinasi sintetis. Ini terjadi saat seorang wirausaha mengambil sebuah ide dari satu sumber kemudian menerapkannya dengan cara baru, didukung oleh pendidikan, pengalaman, dan hasil observasi yang ia miliki.

Hal itulah yang terjadi pada Ruth Handler. Ia dan suaminya, dan juga beberapa partner bisnis lain, memulai sebuah perusahaan manufaktur kecil yang berkembang menjadi perusahaan pembuat mainan. Kesuksesan bisnis mereka bergantung pada ide untuk membuat mainan baru. Melihat anak perempuannya yang masih kecil saat bermain, Ruth Handler menyadari bahwa putrinya sangat menggemari buku cutout *yang dilengkapi boneka kertas karakter gadis remaja atau wanita karier, dengan pakaian yang bisa digunting dan dipadu-padankan. Ia juga tahu bahwa anak perempuan senang bermain memakai pakaian orang dewasa. Ide-ide ini (yang didapat dari hasil pendidikan, pengalaman, dan pengamatan Ruth) bersintetis dalam imajinasinya dan melahirkan sebuah ide baru. Ruth Handler mengumumkan bahwa mereka harus membuat boneka tokoh gadis remaja yang mirip sungguhan. Bukan boneka kertas, melainkan boneka tiga dimensi sungguhan berbentuk wanita, dan mereka juga bisa membuat pakaian-pakaian orang dewasa untuk boneka supaya anak-anak perempuan bisa bermain mendandani boneka.*

Untuk menghormati sumber inspirasinya, Ruth Handler menamai lini boneka barunya itu dengan nama putrinya, Barbie.

Walaupun sekarang kesannya ide itu tidak unik, sebelum Ruth, tidak ada satu pun yang memiliki ide membuat dan memasarkan boneka dengan cara demikian. Dan jelas, belum ada yang membuat serangkaian koleksi fashion *lengkap untuk boneka.*

Sebelumnya, kami menyinggung Jeff Bezos yang menciptakan Amazon dengan mengombinasikan ide tentang toko buku

dengan Internet, juga Pierre Omidyar yang melakukan hal serupa saat meluncurkan eBay. Bisnis Mary Kay Ash didasari pemikiran tentang para wanita yang menjalankan bisnis mereka sendiri dengan menambahkan ide penjualan dari pintu ke pintu. Anita Roddick memanfaatkan tren bahan baku serba-alami, mengombinasikannya dengan kosmetik, dan mendirikan kerajaan The Body Shop. Bernard Marcus dan Arthur Blank mengambil konsep supermarket, mengombinasikannya dengan perkakas berat, lalu mendirikan Home Depot. Thomas Stemberg dan Leo Kahn melakukan hal sama, dengan inspirasi dari ATK kantor, dan meluncurkan perusahaan Staples. Begitu koneksi-koneksi itu terhubung, kesannya mungkin memang sudah jelas dan sewajarnya, tapi membuat koneksi itulah yang membawa kesuksesan bagi banyak orang.

Napoleon Hill berkata imajinasi mirip dengan otot yang bisa bertambah kuat jika semakin sering digunakan. Sama seperti latihan yang bisa menambah otot, ada pula latihan yang bertujuan mengembangkan dan meningkatkan imajinasi, dan umumnya, kreativitas yang dikembangkan di satu area akan memengaruhi kreativitas di area lain. Dr. Edward De Bono, salah satu pakar paling dihormati di bidangnya, telah menerbitkan lebih dari 25 buku, termasuk buku terlaris Lateral Thinking, dan Six Thinking Hats yang benar-benar didesain untuk membuat pembacanya berpikir. Buku terlaris karya Dr. Betty Edwards, Drawing on the Right Side of the Brain, menggunakan teknik-teknik menggambar untuk membangunkan kreativitas. Buku terlaris lain yang ditulis Dr. Gabriel Rico, Writing the Natural Way, menggunakan teknik bernama Pengelompokan untuk menghadapi mampetnya ide menulis, dan Tony Buzan juga menggunakan metode serupa untuk membuka pikiran, yang ia namakan metode Mind Mapping. Dalam buku terlaris mereka, Superlearning, Sheilah Ostrander dan Lynn Schroeder menunjukkan cara-cara memanfaatkan musik klasik, dan Roger von Oech menyarankan penggunaan puzzle dan teka-teki sebagai stimulus dalam buku A Whack on the Side of the Head.

Bersentuhan dengan Imajinasi Kreatif

Bumi tempat Anda hidup, diri Anda, dan semua benda fisik lain adalah hasil dari perubahan evolusioner, di mana potongan-potongan mikroskopis terorganisir dan tertata dengan sebuah cara yang teratur.

Berdasarkan apa yang telah dikuak oleh sains, seluruh semesta kita terdiri dari empat hal: waktu, ruang, materi, dan energi. Terlebih lagi—dan pernyataan ini sangatlah penting—bumi ini, dan setiap sel yang menyusun tubuh Anda, dan setiap partikel sub-atom dari semua benda dimulai sebagai energi tak berwujud. Lewat kombinasi dari energi dan materi, terciptalah segala hal yang bisa dipersepsi, mulai dari bintang terbesar sampai manusia.

Hasrat adalah dorongan pikiran. Dorongan pikiran adalah bentuk energi. Ketika Anda memulai proses mengumpulkan uang dengan memanfaatkan dorongan hasrat, itu artinya Anda menggunakan "bahan-bahan" yang sama dengan yang digunakan Alam untuk menciptakan bumi ini dan setiap materi di semesta, termasuk tubuh dan otak Anda, tempat berfungsinya dorongan pikiran.

KOMENTAR

Meskipun perkembangan terbaru di bidang fisika (teori ukuran, teori dawai, teori membran, dan banyak lainnya) telah memperkaya pemahaman kita tentang materi dan energi, deskripsi Hill sebelumnya tetap sejalan dengan perkembangan sains modern. Teori-teori baru merupakan variasi dari—dan versi lebih tajam dari—konsep dasar bahwa segala sesuatu di dunia adalah waktu, ruang, materi, atau energi. Dan seperti teori Einstein, energi dan materi memang merupakan bentuk berbeda dari satu hal yang sama.

Sejalan dengan yang Hill katakan, semua hal—bintang, tata surya, bumi, sampai manusia, otak manusia, dan percikan kecil yang dinamakan pikiran adalah hal yang "sama" Saat kita meng

gelar taplak meja, akan ada lipatan dan tonjolan dengan bentuk berbeda-beda di atasnya, tapi tetap saja itu sebuah taplak meja. Sama seperti lipatan dan tonjolan di taplak, energi dan materi adalah hal yang sama dalam bentuk berbeda. Oleh karenanya itu, diri Anda (materi), pikiran Anda (energi), dan semua orang lain (materi) serta pikiran mereka (energi), juga hal-hal lain (materi) bukan hanya saling berhubungan, melainkan pada dasarnya adalah satu hal yang sama. Hill menjuluki hal ini sebagai kecerdasan tak terbatas.

Dalam bab tentang keyakinan, Hill menyebutkan bahwa kecerdasan tak terbatas adalah sumber dari firasat, intuisi, dan inspirasi. Dalam bab tentang autosugesti, ia berpendapat bahwa pikiran bawah sadar terhubung dengan kecerdasan tak terbatas. Dalam bab ini, Hill menjabarkan bahwa imajinasi kreatiflah yang menerima berbagai wawasan/kesadaran yang datang dari kecerdasan tak terbatas.

Dalam situasi lain, manakala pikiran Anda beroperasi dalam level tinggi, kecerdasan kreatif Anda tidak hanya menerima sebuah ide, tapi juga menerima intuisi. Anda mendapat firasat atau ramalan tentang sesuatu atau seseorang. Hal tersebut tidak datang dari pikiran sadar atau bawah sadar, karena tak mungkin keduanya mempunyai informasi tentang itu. Karena segala sesuatu adalah bagian dari segala sesuatu yang lain, imajinasi kreatif Anda (energi) menarik pikiran tersebut (energi) langsung dari kolam kecerdasan tak terbatas umum (energi) yang bukan hanya berisi alam bawah sadar Anda (energi) tapi juga alam bawah sadar (energi) semua orang.

Kecerdasan tak terbatas merupakan konsep yang kompleks, dan bagi para pembaca yang mempertanyakan proses ini, percayalah bahwa Hill akan membahas teori ini lebih mendalam pada bab-bab berikutnya. Kami, para editor, menyarankan pembaca mengesampingkan semua pertanyaan Anda untuk saat ini, lalu berfokus pada penerapan logis dan praktis yang disarankan oleh Hill.

Anda perlu berusaha mengubah hasrat Anda menjadi bagian fisik atau finansialnya, dan ada hukum-hukum fisika serta prinsip-prinsip psikologi yang bisa membantu Anda. Namun, pertama-tama Anda perlu menjadi familier dengannya, dan belajar menggunakannya. Lewat pengulangan, dan menjelaskan prinsip-prinsip ini dari berbagai sudut yang mungkin, Penulis berharap dapat memberitahu Anda rahasia mengumpulkan kekayaan dalam jumlah yang luar biasa. Meski terdengar aneh dan tidak masuk akal, "rahasia" ini bukanlah sebuah rahasia. Alam sendiri yang menampilkannya di tanah yang kita pijak, pada bintang-bintang, planet yang dapat kita lihat dengan mata telanjang, elemen-elemen di atas dan di sekitar kita, di setiap bilah rumput dan bentuk kehidupan dalam pandangan kita.

Tidak perlu berkecil hati jika Anda tidak sepenuhnya menangkap semua yang telah dikatakan. Anda tidak diharapkan meresapi semua yang ada pada bab ini dalam sekali baca. Resapi apa yang Anda mengerti pada saat Anda membaca filosofi ini untuk pertama kalinya. Kemudian, setelah membacanya kembali dan mempelajarinya, Anda akan menemukan bahwa sesuatu telah terjadi untuk memperjelas hal tersebut, dan memberi Anda pemahaman yang lebih luas atas semuanya. Di atas semua itu, jangan berhenti, ataupun ragu-ragu, dalam mempelajari prinsip-prinsip ini sampai Anda telah setidaknya membaca buku ini tiga kali. Setelah itu Anda tidak akan mau berhenti.

Cara Menggunakan Imajinasi Secara Praktis

Ide adalah titik tolak semua kekayaan. Ide adalah produk imajinasi. Dua kisah nyata berikut adalah tentang ide yang telah mendatangkan kekayaan besar. Penulis berharap ilustrasi-ilustrasi ini akan menunjukkan sebesar apa peran yang bisa dimainkan oleh imajinasi untuk mengubah ide menjadi kesuksesan, dan metode untuk menggunakan imajinasi dalam pengumpulan kekayaan.

Ketel Ajaib

Pada akhir 1880-an, seorang dokter desa tua pergi ke kota, memarkir kudanya, dan menyelinap tanpa suara ke dalam sebuah toko obat lewat pintu belakang, dan mulai melakukan "tawar-menawar" dengan juru tulis toko obat yang masih berusia muda.

Selama lebih dari satu jam, di belakang meja resep, dokter tua dan juru tulis tersebut bercakap-cakap dalam nada rendah. Kemudian sang dokter pergi. Ia kembali ke keretanya dan membawa sebuah ketel besar dan kuno, sebuah sendok besar dari kayu (untuk mengaduk isi ketel tersebut), dan menaruhnya di bagian belakang toko.

Sang juru tulis memeriksa ketel tadi, merogoh sakunya, mengambil gulungan uang, dan menyerahkannya kepada sang dokter. Jumlahnya pas lima ratus dolar—seluruh tabungan juru tulis tersebut!

Sang dokter menyerahkan sepotong kertas bertuliskan formula rahasia. Kata-kata pada sepotong kertas tersebut tak terkira nilainya. Tetapi, tidak begitu sang dokter. Kata-kata ajaib tadi diperlukan untuk menghidupkan ketel tersebut, namun dokter serta juru tulis muda ini tidak pernah sadar bahwa kemujuran luar biasa digariskan untuk mengalir ke luar dari ketel itu.

Sang dokter tua senang berhasil menjual peralatan tersebut seharga lima ratus dolar. Sang juru tulis mengambil risiko dengan mempertaruhkan seluruh tabungannya untuk secarik kertas dan sebuah ketel tua. Ia tidak pernan membayangkan investasinya akan membuat ketel tersebut menghasilkan sungai emas yang bahkan lebih hebat dari kemampuan lampu Aladdin.

Yang sebetulnya dibeli sang juru tulis adalah sebuah ide!

Ketel tua dan sendok kayu tersebut, ditambah resep rahasia pada secarik kertas, adalah pelengkap. Kemampuan aneh ketel tersebut mulai terlihat setelah sang pemilik baru mencampur sebuah bahan yang tidak pernah diketahui sang dokter pada formula rahasia itu.

Coba lihat apakah Anda dapat menemukan apa yang anak muda ter-

sebut tambahkan pada formula rahasia itu, yang membuat ketel tersebut meluap dengan emas. Yang Anda baca ini adalah sebuah cerita tentang fakta, lebih aneh dari fiksi, fakta yang pada awalnya berbentuk sebuah ide.

Mari kita lihat harta berbentuk emas dalam jumlah luar biasa yang telah dihasilkan ide ini. Ide tersebut telah dan masih memberikan kekayaan luar biasa kepada laki-laki dan perempuan di seluruh dunia, yang membagikan isi ketel tersebut ke jutaan orang lainnya.

Ketel tua itu sekarang menjadi salah satu konsumen gula terbesar di dunia sehingga menyediakan ribuan pekerjaan tetap bagi ribuan orang yang bekerja di perkebunan tebu, dan industri pengolahan serta pemasaran gula.

Ketel tua itu membutuhkan, setiap tahunnya, jutaan botol beling *[dan botol plastik serta kaleng]* sehingga menyediakan pekerjaan bagi banyak sekali pekerja. Ketel tua memberi pekerjaan bagi sepasukan juru tulis, *copywriter*, dan pakar iklan di seluruh negeri. Ketel tua itu membuat ribuan seniman yang telah menciptakan gambar-gambar hebat yang menjelaskan produk tersebut menjadi terkenal dan kaya raya.

Ketel tua itu berhasil mengubah Atlanta menjadi pusat bisnis di Selatan, yang saat ini memberi manfaat, langsung atau tidak langsung, kepada setiap bisnis dan secara umum setiap penduduk kota tersebut.

Pengaruh ide ini sekarang memberi manfaat kepada setiap negara beradab di dunia, mengalirkan sungai emas tak terputus bagi semua yang menyentuhnya. Emas dari ketel ini telah membangun dan melestarikan perguruan tinggi paling terkemuka di Selatan, di mana ribuan anak muda menerima pelatihan yang dibutuhkan agar berhasil.

Andai produk ketel kuningan tua itu dapat berbicara, ia akan menceritakan kisah romantis yang menyentuh hati dalam setiap bahasa. Kisah cinta, kisah bisnis, tentang pria dan wanita profesional yang setiap hari mendapat suntikan semangat darinya.

Saya jelas percaya pada kisah romantis seperti itu, karena saya bagian dari cerita, dan cerita ini dimulai tidak terlalu jauh dari titik di mana juru tulis apotik tersebut membeli ketel tua tadi. Di sinilah saya berte-

mu pertama kali dengan istri saya, dan dialah yang pertama kali menceritakan kepada saya kisah ketel ajaib tersebut. Produk ketel tersebutlah yang sedang kami minum saat saya memintanya menerima diri saya "dalam suka dan duka".

Siapa pun Anda, di mana pun Anda tinggal, apa pun pekerjaan Anda, ingatlah selalu, setiap kali Anda melihat kata *Coca-Cola,* bahwa kekayaan dan pengaruhnya yang sangat luas berawal dari sebuah ide saja. Bahwa bahan misterius yang juru tulis itu—Asa Candler—campurkan dengan rumus rahasia tersebut adalah . . . imajinasi!

Berhenti dan renungkan hal itu sejenak.

Camkan juga bahwa ketiga belas langkah menuju kekayaan yang diuraikan dalam buku ini adalah media yang digunakan untuk memperluas pengaruh Coca-Cola ke setiap kota, kota kecil, desa, dan persimpangan jalan di seluruh dunia.

Ingatlah hal penting ini: ide apa pun yang Anda punya bisa saja meniru rekor luar biasa pembunuh dahaga nomor satu di dunia ini.

KOMENTAR

Harlan Sanders jua punya sebuah resep dan ketel ajaib. Sebenarnya, ketelnya berupa panci bertekanan tinggi, tapi baik penanak maupun resepnya yang terdiri dari sebelas rempah dan bumbu tidak akan disebut dalam buku ini seandainya tidak dilengkapi dengan imajinasi.

Harlan Sanders memiliki dan menjalankan usaha motel dan kafe yang sukses di Corbin, Kentucky Namun, saat jalan tol antarnegara bagian baru dibangun, lokasi usaha Sanders jadi dipotong jalan tol. Tak perlu waktu lama, usahanya bangkrut, hanya menyisakan resep ayam goreng dan sebuah cara untuk memasaknya dengan cepat menggunakan panci bertekanan tinggi.

Usianya sudah menginjak 62 tahun, sehingga Colonel—nama panggilan Sanders—harus mencari cara baru untuk bertahan hi-

dup. Saat itulah bahan ajaibnya muncul: imajinasi. Ia memutuskan tidak akan menjual ayam goreng lagi, sebaliknya, ia akan menjual metode pembuatannya. Ia memasukkan resep dan panci bertekanan tingginya ke mobil lalu berkeliling untuk mendemonstrasikan cara membuat ayam goreng ke para pemilik restoran lain. Dalam waktu dua tahun, ia berhasil menjual lima waralaba. Dua tahun kemudian, ia berhasil menjual dua ratus. Empat tahun kemudian, lokasi waralabanya mencapai enam ratus toko, dan saat itulah ia mendapat tawaran dari kelompok investor untuk menjual perusahaannya.

Tahu bahwa keajaiban tidak hanya ada pada ketel atau resepnya, pemilik baru itu meminta Colonel Sanders tetap menjadi juru bicara perusahaan, yang dipenuhi Sanders sampai saat ia meninggal pada 1980. Sekarang, ada hampir dua belas ribu lokasi KFC di lebih dari delapan puluh negara, dengan total penjualan nyaris $10 miliar per tahun.

Debbie Fields adalah ibu rumah tangga berumur dua puluh tahun yang suka memanggang biskuit. Ia tidak mengenyam pendidikan formal dan tidak memiliki pengalaman bisnis, tapi ia punya sebuah resep dan ide imajinatif bahwa orang ingin membeli biskuit hangat dan lembut dari sebuah toko. Para pebisnis dan bankir yang ia datangi mengira ia sudah gila, tapi Debbie dan suaminya terus menawarkan idenya ke para bankir sampai akhirnya mereka menyerah dan memberinya pinjaman untuk membuka toko di Palo Alto, California. Siang hari di hari pertama tokonya buka, biskuitnya tidak laku satu potong pun, jadi ia keluar ke jalanan dan membagikan sampel gratis. Itu kuncinya. Toko kue dengan sampel gratis itu mulai populer. Sekarang, toko-toko Mrs. Fields tersebar di seluruh Amerika, dan Harvard Business School memakai metodenya sebagai materi studi kasus tentang efisiensi. Debbie Fields menjadi penulis buku terlaris, motivator, sekaligus bintang televisi.

Wally "Famous" Amos adalah agen pencari bakat asal Los

Angeles yang menyalin resep biskuit dari bagian belakang bungkus biskuit cokelat Nestle. Ia membuat beberapa perubahan pada resep itu dan mulai membagikan versi buatan rumahnya sebagai uji coba. Klien-klien serta rekan bisnisnya sangat menyukai biskuit itu sehingga Wally memutuskan meninggalkan bisnis hiburan dan membuka toko. Ia melakukannya dengan gaya heboh khas agen Hollywood. Ia membuka toko di Sunset Boulevard, menyebar dua ribu undangan, menggelar karpet merah, dan mengundang para selebritis. Dengan kehebohan yang sama, ia memajang fotonya di tas belanja, mengisinya dengan berkantong-kantong biskuit, dan mulai menjajakannya di pusat perbelanjaan eksklusif dan toko-toko khusus. Sepuluh tahun kemudian, Famous Amos menjadi bisnis bernilai $10 juta.

Ray Kroc berusia lima puluh tahun waktu menjual mesin pengaduk susu kocok dan mendengar tentang bisnis sukses kedai hamburger di California milik Dick dan Mac McDonald. Ia pun mengemasi barang dan pergi ke San Bernadino untuk menjajalnya. Di sana ia mendapati sebuah restoran dengan menu terbatas, berisi menu hamburger enak, yang melayani dan menyajikan makanan lebih cepat dibandingkan restoran mana pun yang pernah ia kunjungi. Ia berpikir seandainya ada lebih banyak restoran seperti itu, ia bisa menjual jauh lebih banyak mesin pengaduk susu kocok. Kroc pun menawarkan ide membuka beberapa cabang baru McDonald's ke dua bersaudara McDonald. Mereka berminat, tapi tidak tahu cara membuka restoran baru. Kali ini, bumbu ajaibnya adalah sebuah resep dan wajan ajaib, tapi masih diperlukan satu bahan tambahan, imajinasi. Saat itu juga, Ray Kroc menawarkan menjadi partner bisnis mereka dan membuka restoran McDonald's miliknya sendiri. Jika melihat lambang Lengkung Emas yang terkenal itu bisa dilihat bahwa imajinasi Ray Kroc membuat miliaran hamburger terjual.

Pada 1982, Howard Schultz pergi bekerja sebagai direktur pemasaran untuk sebuah produsen kopi impor kecil, bernama

Starbucks, yang hanya punya satu lokasi di Seattle's Pike Place Market. Saat bepergian ke Italia, Schultz mendapat ide bahwa budaya bar kopi yang ia temui di Milan bisa diterapkan di pusat kota Seattle. Ia pun meyakinkan perusahaan tempatnya bekerja untuk mencoba. Ide rumah kopi bikinannya sukses besar sampai-sampai Schultz menggalang modal untuk membeli perusahaan itu. Lima tahun setelah bergabung dengan Starbucks, ia menjadi CEO perusahaan yang memiliki 17 lokasi itu. Lima belas tahun kemudian, rumah-kopi Schultz memenuhi setiap sudut Amerika dan ada lebih dari tujuh ribu gerai Starbucks tersebar di seluruh dunia.

Sebagai contoh terakhir dari imajinasi, kami akan mengisahkan saus salad buatan Paul Newman. Mungkin kesannya tidak aneh mendengar selebriti terkenal memajang namanya ke sebuah produk, dan memang itulah gagasan Newman. Namun, saat ia dan partnernya, A. E. Hotchner, menawarkan ide saus salad mereka ke perusahaan yang mengkhususkan diri memasarkan makanan, tidak ada yang tertarik kecuali mereka bisa merogoh satu juta dolar pada tahun pertama operasi mereka. Menurut buku karya Newman dan Hotchner, Shameless Exploitation, *mereka mendapati nyaris semua produk makanan buatan selebritis gagal total dan sekarang tidak ada perusahaan yang mau menyentuhnya.*

Jadi, dalam memasarkan saus salad mereka, nama besar Paul Newman bahkan tidak membawa keajaiban yang mereka perlukan. Dan uang juga bukan resep keajaibannya, kecuali mereka memilikinya dalam jumlah berlimpah-limpah. Keajaibannya adalah memikirkan cara imajinatif untuk meyakinkan orang-orang yang tepat untuk membantu mereka, dan memiliki keteguhan hati untuk melanjutkan sampai sukses. Dan seperti semua orang lain yang memiliki ide, mereka dianggap gila. Mereka ditolak oleh perusahaan pengemas yang tidak mau mengemas saus salad dalam jumlah sedikit, dan mereka juga ditolak oleh distributor yang tidak mau mengambil risiko memasarkan produk selebriti lagi.

Pada akhirnya, seorang pemilik supermarket, Stew Leonard,

membantu mengenalkan mereka dengan pemasok yang tepat. Tetapi, itu pun tidak akan terjadi jika Stew Leonard tidak memiliki imajinasi yang cukup untuk melihat kemungkinan-kemungkinan yang tersedia dan setuju untuk menjajakan Newman's Own Salad Dressing di tokonya Lima belas tahun kemudian, Newman's Own Brands menjadi perusahaan bernilai $100 juta (yang menyumbangkan semua keuntungannya untuk amal).

Apa yang Akan Saya Lakukan jika Mempunyai Uang Sejuta Dolar

Kisah berikut membuktikan kebenaran pepatah lama, "Kalau ada kemauan pasti ada jalan". Kisah ini disampaikan kepada saya oleh guru dan pendeta terkemuka, Frank W. Gunsaulus, yang memulai kariernya sebagai pendeta di kawasan pelabuhan di Chicago Selatan.

Saat Dr. Gunsaulus berkuliah di perguruan tinggi, ia melihat banyak sekali kelemahan dalam sistem pendidikan kita, kelemahan yang ia yakini dapat ia perbaiki, andai ia adalah rektor sebuah perguruan tinggi.

Ia memutuskan mendirikan perguruan tinggi baru yang memungkinkannya menjalankan ide tanpa terganggu oleh metode pendidikan tradisional.

Ia memerlukan jutaan dolar untuk memulai proyek tersebut! Di mana ia harus mencari uang dalam jumlah sebesar itu? Inilah pertanyaan yang menyita sebagian besar pikiran pendeta muda yang ambisius tersebut. Akan tetapi, tampaknya ia tidak membuat kemajuan apa pun.

Tiap malam ia membawa pikiran tersebut ke dalam tidurnya. Ia bangun di pagi hari dengan pikiran tersebut. Ia pergi ke mana pun bersama pikiran itu. Ia terus-menerus memutar otaknya sampai hal itu menjadi sebuah obsesi besar dalam dirinya.

Sebagai seorang filsuf sekaligus pendeta, Dr. Gunsaulus menyadari, seperti semua orang sukses lainnya, bahwa *ketetapan tujuan* adalah titik tolak dari mana seseorang harus mulai. Ia juga menyadari bahwa

ketetapan tujuan menciptakan gerak, kehidupan, dan kekuatan ketika didukung oleh hasrat membara untuk menerjemahkan tujuan tersebut ke dalam wujud materinya.

Ia mengetahui semua kebenaran hebat ini, tetapi masih belum tahu ke mana dan bagaimana memperoleh satu juta dolar. Umumnya orang akan menyerah dan berhenti, sambil berdalih, "Yah, ide saya cukup baik, tetapi saya tidak dapat melakukan apa-apa dengannya, karena saya tidak akan pernah mendapatkan satu juta dolar yang saya butuhkan." Ini yang akan dikatakan orang pada umumnya, namun Dr. Gunsaulus berbeda. Yang dikatakan dan dilakukannya sangatlah penting sehingga saya perlu memperkenalkan dirinya sekarang, dan membiarkannya berbicara secara langsung.

"Pada suatu Sabtu siang saya duduk di kamar saya, memikirkan cara-cara dan sarana mengumpulkan uang guna melaksanakan rencana-rencana saya. Selama hampir dua tahun saya terus berpikir, namun tidak melakukan apa pun selain berpikir. Waktunya bertindak!

"Keputusan saya sudah bulat bahwa dengan cara apa pun, saya harus mendapatkan jutaan dolar yang saya butuhkan dalam waktu seminggu. Caranya? Saya tidak peduli. Yang paling penting adalah keputusan untuk mendapatkan uang tersebut dalam waktu yang pasti. Begitu saya mengambil keputusan pasti untuk memperoleh uang tersebut dalam waktu yang ditetapkan, perasaan yakin yang aneh datang kepada saya, sesuatu yang belum pernah saya alami. Sesuatu dalam diri saya seperti berkata, 'Kenapa kau tidak membuat keputusan semacam itu sejak dulu? Uang itu sudah lama menunggumu!'

"Segalanya mulai berjalan cepat. Saya menghubungi surat kabar dan mengatakan akan memberikan sebuah khotbah esok pagi, dengan judul 'Apa yang Akan Saya Lakukan jika Mempunyai Uang Sejuta Dolar.'

"Saya segera mulai menyiapkan khotbah tersebut, namun harus saya katakan, sejujurnya, tugas ini tidak sulit, karena saya sudah mempersiapkannya selama dua tahun. Semangat di balik khotbah tersebut telah menjadi bagian diri saya!

"Jauh sebelum tengah malam saya sudah menulis naskah khotbah tersebut. Saya naik ke tempat tidur dan tidur dengan rasa percaya diri, karena saya dapat melihat diri saya sudah memiliki uang jutaan dolar itu.

"Keesokan paginya, saya bangun awal, ke kamar mandi, membaca khotbah, dan berlutut serta bertanya-tanya apakah khotbah saya akan menarik perhatian seseorang yang akan menyediakan uang tersebut.

"Di tengah doa, sekali lagi saya merasa yakin uang tersebut akan segera datang. Dengan gembira, saya berjalan keluar tanpa naskah, dan tidak menyadari hal tersebut sampai saya berada di mimbar dan akan memberikan khotbah.

"Sudah terlambat untuk kembali mengambil catatan, dan ternyata kealpaan tersebut menjadi sebuah berkah! Pikiran bawah sadar saya mengumpulkan semua bahan yang saya perlukan. Ketika saya naik untuk memulai khotbah, saya memejamkan mata, dan bicara dengan hati dan jiwa saya tentang impian saya. Saya tidak hanya berbicara kepada para pendengar saya, tetapi saya rasa kepada Tuhan juga. Saya mengatakan apa yang saya lakukan dengan uang sejuta dolar andai saya memilikinya. Saya gambarkan rencana yang ada di kepala saya untuk menyelenggarakan sebuah lembaga pendidikan hebat, di mana anak muda akan belajar mengerjakan sesuatu yang praktis, sekaligus mengasah otak.

"Ketika saya selesai dan duduk, seorang laki-laki perlahan berdiri dari kursinya, kira-kira tiga baris dari belakang, dan berjalan menuju mimbar. Saya bertanya-tanya apa yang akan ia lakukan. Ia naik ke mimbar, memberi salam, dan berkata, 'Pendeta, saya senang dengan khotbah Anda. Saya yakin Anda dapat melakukan segala sesuatu yang baru saja Anda katakan andai Anda memiliki sejuta dolar tersebut. Untuk membuktikan bahwa saya percaya pada Anda dan khotbah Anda, datanglah ke kantor saya besok. Saya akan memberi Anda sejuta dolar. Nama saya Phillip D. Armour.'"

Gunsaulus muda datang ke kantor Pak Armour dan mendapatkan sejuta dolarnya. Dengan uang tersebut, ia mendirikan Armour Institute

of Technology, yang sekarang dikenal sebagai Illinois Institute of Technology.

Sejuta dolar yang dibutuhkan tersebut datang sebagai hasil dari sebuah gagasan. Di balik gagasan tersebut adalah hasrat yang dipelihara oleh Gunsaulus muda dalam kepalanya selama hampir dua tahun.

Camkan fakta penting ini: Ia mendapatkan uang tersebut dalam waktu 36 jam sejak ia mengambil keputusan pasti dalam pikirannya sendiri untuk mendapatkannya, dan mengambil keputusan berdasarkan sebuah rencana yang pasti untuk memperolehnya!

Tidak ada yang baru ataupun aneh dalam cara berpikir Gunsaulus yang lugu tentang sejuta dolar tadi, dan cara ia berharap memperolehnya. Orang lain, pernah memiliki pikiran yang sama. Akan tetapi, ada yang khas dan berbeda tentang keputusan yang ia ambil pada hari Sabtu yang penuh kenangan tersebut, ketika ia menyisihkan ketidakfokusannya, dan dengan pasti berkata, "Saya akan mendapatkan uang tersebut dalam waktu seminggu!"

Prinsip-prinsip yang Dr. Gunsaulus gunakan untuk mendapatkan satu juta dolarnya masih berlaku sampai sekarang. Hal ini berlaku bagi Anda. Hukum universal ini masih berlaku hari ini, sama seperti ketika pendeta muda tersebut sukses menggunakannya.

KOMENTAR

Armour Institute of Technology dibuka tahun 1893, menawarkan ilmu teknik, kimia, arsitektur, dan ilmu kepustakaan, dan pada 1940 berubah nama menjadi Illinois Institute of Technology setelah bermerger dengan Lewis Institute, sebuah kampus di Chicago yang dibuka pada 1895 dan menawarkan pembelajaran bidang seni liberal dan juga sains serta teknik. Pada 1949, Institute of Design, didirikan tahun 1937, juga bergabung dengan IIT, diikuti oleh bergabungnya Chicago-Kent College of Law dan Stuart School of Business tahun 1969, serta Midwest College of Engine-

ering pada 1986. Sekarang, ada beberapa kampus di pusat kota Chicago. IIT disebut-sebut sebagai almamater dari banyak tokoh berprestasi

Cara Mengubah Ide Menjadi Uang

Asa Candler dan Dr. Frank Gunsaulus mempunyai kesamaan karakteristik. Keduanya tahu tentang kebenaran luar biasa bahwa ide dapat ditransmutasikan menjadi uang lewat kekuatan tujuan yang pasti, ditambah rencana pasti.

Jika Anda termasuk mereka yang percaya bahwa kerja keras dan kejujuran saja akan mendatangkan kekayaan, mulai sekarang buang keyakinan tersebut! Keyakinan semacam itu tidak benar. Kekayaan, dalam jumlah luar biasa, bukanlah hasil kerja keras semata. Kekayaan datang, jika memang datang, sebagai jawaban atas permintaan yang pasti, karena diterapkannya prinsip-prinsip pasti, dan bukan karena kemujuran atau nasib baik.

Umumnya, sebuah ide adalah sebuah impuls pikiran yang mendorong tindakan, ditambah imajinasi. Semua wiraniaga jagoan tahu ide dapat dijual sedangkan barang dagangan tidak. Wiraniaga biasa tidak akan mengetahuinya—itulah sebabnya mereka disebut "biasa".

Seorang penerbit buku murah menemukan sesuatu yang sangat menguntungkan bagi para penerbit lain secara umum. Ia tahu bahwa orang membeli judul, bukan isi buku. Hanya dengan mengubah nama sebuah buku yang kurang laku, penjualan buku tersebut langsung melonjak lebih dari sejuta eksemplar. Isi buku itu sendiri sama sekali tidak berubah. Ia hanya perlu merobek judul yang tidak menjual tersebut, dan menggantinya dengan sebuah judul baru yang "laku keras".

Itulah ide, betapa pun sederhana kelihatannya. Ide adalah imajinasi.

KOMENTAR

Bagi para pembaca yang berpikir mengganti sampul buku terkesan terlalu sederhana, atau yang merasa tidak bisa melakukannya karena bukan mereka yang menerbitkan, para editor ingin menyampaikan bahwa jika Anda memiliki ide sederhana itu sebelum pihak penerbit, penerbit pasti rela menjual buku gagal itu pada Anda dengan harga murah. Dengan begitu, Anda bisa mengganti sampulnya dan Anda pun bisa menjadi penerbit buku terlaris, semudah itu. Bagaimanapun, ide mengganti sampul tidak akan artinya jika Anda tidak tahu cara memasarkan dan mempromosikan sampul baru itu. Dan itulah inti yang dimaksud Hill. Coca-Cola berawal dari resep, sebuah ide kreatif, tapi hanya akan tetap bertahan sebagai resep seandainya Asa Candler tidak memiliki ide pemasaran kreatif atau keyakinan bahwa ia bisa menjalankan ide itu.

Spence Silver adalah ahli kimia yang bekerja untuk 3M saat ia menciptakan lem yang tidak terlalu lengket secara tidak sengaja. Dulu 3M tidak tertarik menjual lem yang tidak lengket, dan penemuan Silver dianggap barang gagal. Namun, Silver menyukai lem buatannya, jadi selama lima tahun, ia terus mendemonstrasikannya pada siapa pun yang mau mendengarkan. Tidak ada yang berminat, sampai Arthur Fry, yang bekerja di divisi selotip 3M, mengalami kesulitan saat latihan paduan suara di gereja karena kertas yang ia selipkan untuk menandai halaman terus-terusan jatuh ke lantai. Bagaimanapun, dengan memberi sedikit saja lem-yang-tidak-terlalu-lengket buatan Silver, potongan kertas itu terus menempel sepanjang latihan paduan suara dan bisa dilepas dengan mudah setelah latihan selesai. Itulah momen "eureka"-nya. Mereka baru saja menciptakan penanda buku paling terkenal di dunia: Post-it.

Namun, cerita belum berakhir di situ, begitu pula ide-ide imajinatif yang diperlukan untuk melahirkan Post-it. Fry membutuhkan keteguhan hati. Pertama-tama, ia harus meyakinkan para teknisi

untuk memecahkan masalah terkait produksi, dan untuk melakukannya, ia sampai harus melubangi dinding ruang bawah tanah rumahnya supaya bisa memasang prototipe dari peralatan produksi. Ia terus berusaha, dan akhirnya, dua tahun kemudian, 3M mulai menyuruh tim pemasaran mereka memasarkan produk itu. Para pakar pemasaran memasang iklan dan brosur untuk menjual ide "buku catatan tempel" itu, lalu menyebarnya ke empat kota untuk uji coba. Hasilnya gagal total. Tidak ada yang memahami produk itu, jadi tidak ada yang membeli. Siapa yang mau membayar untuk membeli selembar kertas?

Proyek Post it hampir saja disingkirkan saat Geoffrey Nicholson dan Joseph Ramey menyumbang imajinasi mereka. Sama seperti Silver dan Fry, Nicholson dan Ramey meyakini ide itu karena mereka sudah melihat sendiri bagaimana karyawan karyawan di kantor mereka jatuh cinta dengan kertas lengket itu. Jadi, Nicholson dan Ramey pergi ke Richmond, Virginia, salah satu kota tempat pemasaran Post its gagal total, lalu menyambangi kantor demi kantor di distrik bisnis untuk memberikan setumpuk Post-it pada resepsionis, sekretaris, dan siapa pun yang bersedia mendengarkan.

Saat strategi pemasaran konvensional 3M gagal, ternyata ide membagikan langsung pada pengguna potensial sukses besar. Begitu para karyawan di Richmond memakai Post-it, mereka jadi merasa tidak percuma membayar untuk membeli sebuah kertas. Mereka memahami fungsinya, sehingga mereka membeli. Uji coba di Richmond berubah dari kegagalan menjadi keberhasilan, dan tak lama kemudian, Post-it sudah menempel di semua benda di seluruh dunia.

Berikut ide sederhana lain yang berubah menjadi kesuksesan berkat imajinasi. Cerita ini dimulai dengan seorang pria yang masalahnya berkebalikan dengan Spence Silver. Ada sesuatu yang menempel terlalu lengket dalam kisahnya. George de Mestrel adalah seorang pendaki gunung asal Swiss yang pergi berburu dengan anjingnya. Saat tiba di rumah, sekujur tubuh mereka di-

tempeli duri tipis. Duri-duri itu sulit sekali dibersihkan sampai-sampai de Mestrel mengamati duri itu dengan kaca pembesar untuk mengetahui penyebabnya Ternyata, duri itu memiliki ujung berkait yang melekat ke bulu dan kain. Saat itulah inspirasi menghantamnya. Jika duri itu bisa menempel saat tidak diinginkan, kenapa tidak mencoba memberi kait pada benda-benda yang ingin kita buat menempel?

Seperti semua orang yang disebutkan dalam buku ini, de Mestrel memiliki ide yang imajinatif. Namun, itu baru awalannya. Ia juga yakin bahwa ia takkan gentar walaupun orang-orang menertawai idenya, dan memang banyak yang tertawa, sampai akhirnya ia menemukan pabrik kain Prancis yang bisa membantu memproduksi apa yang ia inginkan. Bagaimanapun, walaupun akhirnya berhasil memanfaatkan kain katun untuk menciptakan apa yang mereka namai sebagai "selotip pengunci", mereka tetap belum bisa memproduksinya secara massal. Dan saat itulah de Mestrel tidak sengaja menemukan bahwa jika kita menjahit nilon di bawah sinar inframerah, secara alami akan terbentuk kait-kait kecil di atasnya. Jadi, karena secara ekonomi produksinya sudah memungkinkan, mereka hanya tinggal memberi nama Satu sisi yang lembut terbuat dari beledu (velvet) *dan sisi lainnya merupakan* crochet, *bahasa Prancis untuk kait. Mengambil "vel" dan "cro" dari kedua bahannya, munculah Velcro, dan pendaki gunung Swiss itu pun menjadi raksasa bisnis*

Sony Corporation pernah mencoba membuat mesin perekam berukuran kecil yang memakai kaset ukuran standar, tapi gagal. Mereka berhasil membuat mesin pemutar berukuran kecil, tapi tidak ada yang bisa menjadi mesin perekam sekaligus. Mereka memutuskan bahwa desain mereka gagal.

Kemudian, direktur kehormatan Sony, Masaru Ibuka, mendatangi laboratorium dan melihat beberapa teknisi menggunakan prototipe alat perekam yang gagal sebagai alat pemutar musik. Mereka tidak peduli mesin itu tak bisa merekam; mereka cukup

senang bisa mendengarkan musik favorit mereka sambil berjalan-jalan.

Kemudian, muncul ide imajinatif yang membawa perubahan Ibuka ingat bahwa ada divisi lain yang sedang mengerjakan headphone *ringan. Munculah inspirasi Imajinasi Ibuka menghubungkan kedua hal yang tak bisa dihubungkan oleh para teknisi Sony. Menurut Ibuka, mereka bukannya gagal membuat "perekam", melainkan berhasil membuat "pemutar stereo pribadi." Mereka menambahkan headphone ke mesin itu lalu menamainya Walkman, dan itu merevolusi bisnis musik dan elektronik.*

Clarence Saunders bekerja sebagai petugas bagian bahan baku di toko ritel kecil di selatan. Suatu hari, ia berdiri memegang nampan sambil menunggu gilirannya di kantin. Gajinya tidak pernah lebih dari dua puluh dolar seminggu, dan penampilannya tidak terkesan spesial, tapi sesuatu melintasi benaknya saat antre, dan ia menggunakan imajinasinya. Saat itulah ia mendapat ide bahwa konsep pelayanan-mandiri atau swalayan seperti di kantin ini juga bisa diterapkan di toko bahan baku

Clarence Saunders mengusulkan ide ini ke atasannya. Tidak mengherankan, atasannya merasa ia sudah gila Jadi, Saunders berhenti bekerja, mulai menggalang dana, lalu membuka toko bahan baku swalayan pertama. Ia menamainya Piggly-Wiggly, dan Clarence Saunders, yang dulu bekerja dengan gaji dua puluh dolar sebulan, langsung menjadi pemilik toko waralaba bernilai jutaan dolar di Amerika.

Sylvan Goldman adalah pemilik beberapa toko Piggly-Wiggly di Oklahoma, dan seperti pebisnis sukses lain, ia menghabiskan banyak waktu memperhatikan para pelanggannya berkeliaran di sepanjang lorong dan memasukkan barang pilihan mereka ke keranjang atau tas belanja dari jala. Suatu malam, saat tengah memikirkan cara membuat pelanggannya berbelanja lebih banyak, ia mendapati diri memandangi keranjang yang ada di dudukan kursi lipat kayu Eureka! Ia pun menghubungi mekanisnya, Fred Young,

dan mereka memasang roda di bawah kaki-kaki kursi, lalu menempelkan keranjang lain di bawah dudukan kursi, dan lahirlah troli belanja

Saat edisi ini siap dicetak, ada sekitar 35 juta troli belanja di Amerika, dan sekitar 1,25 juta troli baru dijual per tahunnya.

Thomas Stemberg, yang sudah sempat disinggung namanya, adalah dewan eksekutif di supermarket lain yang juga memperhatikan pelanggannya berbelanja. Waktu itu, troli sudah umum dipakai di supermarket, dan karena para pelanggannya mendorong troli di sepanjang loronglah ia mendapat inspirasi. Ia sangat yakin pada idenya sehingga langsung meyakinkan dewan eksekutif lainnya, Leo Kahn, untuk bergabung bersama Bersama-sama, mereka mengambil konsep supermarket dan menerapkannya untuk menjual ATK kantor. Tahun 1986 mereka membuka toko pertama di Brighton, Massachusetts. Mereka menamainya Staples

Tahun 1989, mereka melakukan go-public, *dan sepuluh tahun kemudian ada lebih dari 1.000 gerai Staples, dengan penghasilan lebih dari $7 miliar.*

Kami akan mengakhiri bagian komentar ini dengan satu lagi kisah terkait, yang semakin menegaskan bahwa terkadang bagian paling imajinatif dari pemasaran adalah pemilihan waktu.

Kalau Anda hendak berbelanja pada akhir 1800-an, biasanya sistem yang berlaku adalah barter dengan penjaja, yang kemudian akan mengambil barang pilihan Anda dari rak penyimpanan di balik meja toko. Pada 1870-an, harga tetap sudah mulai diterapkan oleh penjaja toko. Para penjual lalu mulai menjajal ide menjual serangkaian benda yang dihargai sama, umumnya seharga lima sen.

Frank Winfield Woolworth adalah pegawai di toko serbaada dan ia meyakinkan pemilik toko untuk menerapkan ide serba-lima-sen. Meskipun berhasil dilakukan, ternyata si pemilik tidak terkesan dengan ide itu. Jadi, Woolworth meminjam $350 dari sang atasan, lalu membuka toko Five Cents Store pertama di Utica, New York pada 1879. Seluruh toko ini penuh dengan berbagai

barang seharga lima dolar. Setahun kemudian ia sudah membuka empat toko, dan toko keempatnya yang berlokasi di Lancaster, Pennsylvannia, adalah toko pertama yang ia namai F W Woolworth's Five and Ten Cents Store. Selama dua puluh tahun kemudian, ia sudah membuka 238 toko. Pada saat ia meninggal tahun 1919, ada lebih dari 1.000 toko F. W Woolworth, dan ia telah mendirikan waralaba toko serbaada pertama, di samping membangun gedung tertinggi di New York City sebagai kantor pusatnya.

Perusahaan Woolworth masih terus memegang ide aslinya dan tidak menjual barang dengan harga lebih dari sepuluh sen sampai tahun 1932, saat harga tertinggi dinaikkan menjadi dua puluh sen. Namun, seiring perubahan era, harganya kembali turun dan harga barang mulai lebih bervariasi, dan perusahaan itu terus berkembang sampai memiliki 8.000 toko di seluruh dunia, menjual beragam barang, dari peralatan menjahit, perkakas, sampai perabot

Kemudian, pada 1960 dan 1970-an, sesuatu mulai terjadi. Suasana di Amerika mulai berubah, tetapi toko-toko Woolworth tetap sama. Dan saat itulah Sam Walton membuka Wal-Mart pertama di Rogers, Arkansas, tahun 1962.

Walton memasuki bisnis ritel setelah Perang Dunia II, saat ayah mertuanya meminjamkan uang untuk membeli waralaba Butler Brothers di Bentonville, Arkansas Pada 1962, Sam dan saudara laki-lakinya, Bud, merupakan pemilik 16 toko di Arkansas, Missouri, dan Kansas Di toko-toko itulah Sam Walton mulai menambahkan bumbu ajaib berupa imajinasi. Selain keahliannya dalam promosi, Sam juga mencoba pendekatan-pendekatan baru untuk menyimpan barang dagangan supaya bisa dijual di toko ritel. Ia bersikeras memasang interior yang serba-bersih dan terang lalu memperkenalkan konsep swalayan, dengan lorong-lorong yang cukup besar untuk dilewati troli belanja dan kasir-kasir di bagian depan toko. Ia juga mulai membeli langsung dari produsen, dan ia menciptakan rencana bagi hasil yang sukses membuat jejeran karyawannya tetap loyal, bekerja keras, dan ramah.

Tahun 1962, ia memasukkan ide-ide itu dan ide-ide imajinatif lainnya saat membuka toko pertamanya yang ia namakan Wal-Mart. Keajaiban dasarnya adalah ia berhasil menjual barang-barang bermerek dengan harga diskon, tapi juga ada keajaiban dalam caranya mempertahankan aura ramah khas kampung halaman di toko-tokonya, meskipun toko-toko itu termasuk toko besar.

Wal-Mart buatan Sam Walton sukses besar. Jadi, ia terus membuka cabang baru. Pertama-tama di kota-kota kecil dan area perdesaan, lalu mulai merambah ke kota besar, dan tak butuh waktu lama, jaringan tokonya sudah berlevel nasional. Pada 1992, saat Sam Walton meninggal, ada lebih dari 1.700 toko Wal-Mart. Itu merupakan toko eceran terbesar di Amerika, mempekerjakan lebih dari 600.000 orang, dan Sam Walton pun menjadi pria terkaya di Amerika. Pada 2003, jumlah toko di AS ada 3.200 dan lebih dari 1.100 toko di berbagai negara asing. Perusahaan itu mempekerjakan lebih dari 1.300.000 orang di seluruh dunia, dan melayani lebih dari satu juta pelanggan per minggu.

Seiring berjalannya waktu, Woolworth dan pedagang-pedagang eceran lama lain seperti Kresge mulai mengikuti jejak Walton dengan membuka Woolco dan Kmart, tapi rasanya upaya mereka tidak berhasil seratus persen. Mereka meninggalkan identitas sebagai penjual barang seharga lima dan sepuluh sen lalu menjual barang-barang dengan harga lebih mahal, dan saat Wal-Mart muncul dan mendefinisikan ulang pasar, kesannya mereka kehabisan imajinasi yang dulu mereka miliki di awal.

Ada akhir tak terduga dari cerita itu. David Gold mengoperasikan toko minuman keras yang ia warisi dari sang ayah. Ia memperhatikan bahwa setiap kali ia memasang harga sebesar 99 sen, barang yang ia jual terjual lebih cepat dibandingkan barang lainnya yang didiskon. Ia pun memutuskan membuka toko bernama The99$ Only Store, di mana semua barang dihargai 99 sen.

Terdengar akrab? Ide yang Frank Woolworth miliki tahun

1879, yang ditinggalkan penerusnya pada 1940-an dan 1950-an, mendapat suntikan imajinasi segar dari David Gold pada 1982.

Seperti biasa, teman-teman dan keluarga David Gold menyangka ia sudah gila, tapi ia tetap kukuh mencari pemasok yang mau menjual barang-barang yang sudah tidak diproduksi atau diproduksi terlalu banyak dengan harga cukup rendah supaya bisa ia jual ke publik seharga 99 sen. Ia berhasil menemukan pemasok. Dan mereka bahkan memiliki barang bermerek untuk semua benda, mulai dari perkakas sampai stoking, produk pembersih, oli kendaraan, perlengkapan dapur, kosmetik, elektronik, mainan, makanan kaleng, makanan beku, biskuit, buah segar, dan bahkan makanan mewah—lebih dari 5.000 barang yang bisa ia jual seharga 99 sen dan tetap mendapat keuntungan.

David Gold membuka toko pertamanya, dengan interior terang-benderang, bertema warna-warna hijau dan fuchsia *yang mencolok, di Inglewood, California tahun 1982. Pada 2003, ia memiliki 142 toko di California, Nevada, dan Arizona, dan ia masuk daftar* Forbes *400 karena memiliki penghasilan pribadi senilai lebih dari $650 juta.*

Seperti yang ditulis Napoleon Hill dalam Law of Success *tentang didirikannya Piggly-Wiggly, "Di bagian mana dalam cerita tersebut Anda menangkap kesan bahwa kisah itu tidak bisa Anda tiru? Rencana yang membuahkan jutaan dolar bagi pelakunya adalah rencana yang sangat sederhana sampai-sampai bisa dilakukan semua orang, tapi banyak Imajinasi yang harus disuntikkan ke ide itu agar bisa berhasil diterapkan. Semakin sederhana dan mudah ditiru sebuah ide, semakin berhargalah ide itu karena tidak ada orang yang mencari ide yang rumit."*

Tidak ada standar harga bagi ide. Pencipta ide menetapkan sendiri harganya, dan kalau mereka pintar, mereka mendapatkannya.

Kisah tentang semua kekayaan luar biasa berawal dari hari seorang pencipta ide dan penjual ide duduk bersama dan bekerja dengan selaras.

Carnegie dikelilingi pakar yang dapat melakukan semua yang tidak dapat ia lakukan sendiri, para pencipta ide, dan mereka yang menjalankan ide tersebut, dan membuat diri mereka dan orang lain kaya luar biasa.

Jutaan orang menjalani kehidupan sambil mengharapkan adanya "perubahan" ke arah yang lebih baik. Perubahan ke arah yang lebih baik dapat datang begitu saja, tetapi yang paling aman adalah jangan mengandalkan keberuntungan. "Perubahan" ke arah yang lebih baiklah yang memberi saya kesempatan terbaik seumur hidup saya—tapi diperlukan lebih dari 25 tahun usaha keras untuk memupuk kesempatan tersebut menjadi sebuah aset.

"Perubahan" saya terdiri atas kesempatan hebat bertemu dan mendapatkan kerja sama Andrew Carnegie. Pada kesempatan tersebut Carnegie menanamkan di kepala saya ide menata prinsip-prinsip pencapaian menjadi sebuah filosofi keberhasilan. Ribuan orang telah menerima manfaat dari penemuan-penemuan yang dihasilkan dalam sebuah riset selama 25 tahun ini, dan kekayaan telah dikumpulkan lewat penerapan filosofi tersebut. Awalnya sangat sederhana. Ide yang dapat dikembangkan oleh siapa saja.

Perubahan ke arah yang lebih baik datang lewat Carnegie, tetapi bagaimana dengan tekad, kepastian tujuan, dan hasrat mencapai cita-cita, serta usaha gigih selama bertahun-tahun? Itu bukan hasrat biasa yang takluk pada rasa kecewa, putus asa, kekalahan sementara, kritik, dan cemoohan "buang-buang waktu saja". Ini hasrat membara! Sebuah obsesi!

Begitu ditanamkan untuk pertama kalinya oleh Pak Carnegie ke kepala saya, ide ini dibina, dirawat, dan dipelihara agar tetap hidup. Perlahan, ide ini menjadi raksasa dengan sendirinya, dan membina, merawat, serta mendorong saya. Memang seperti itulah sifat ide. Pertama, Anda memberi ide kehidupan, aksi, dan bimbingan, dan kemudian ide akan memiliki kekuatan sendiri dan menyapu semuanya.

Ide adalah dorongan tak berujud, tapi lebih kuat ketimbang otak yang melahirkannya. Ide sanggup bertahan lama, jauh setelah otak yang melahirkannya berubah menjadi abu.

KATAKAN PADA DUNIA

APA YANG HENDAK ANDA LAKUKAN,

TAPI PERTAMA-TAMA

TUNJUKKAN HAL ITU.

BAB 8

PERENCANAAN TERORGANISASI

Pengkristalan Hasrat Menjadi Tindakan

Langkah Keenam Menjadi Kaya

Anda telah mempelajari bahwa segala sesuatu yang diciptakan dan diperoleh berawal dari sebuah hasrat. Hasrat telah menyelesaikan putaran pertama dari perjalanannya, dari abstrak menjadi konkret, menjadi bengkel kerja imajinasi tempat rencana-rencana transisinya diciptakan dan diorganisisasi.

Pada Bab 3, Hasrat, Anda diinstruksikan mengambil enam langkah pasti dan praktis sebagai tindakan pertama Anda menerjemahkan hasrat

terhadap uang ke dalam wujud fisiknya. Salah satu langkah tersebut adalah penyusunan sebuah atau beberapa rencana pasti dan praktis untuk mewujudkan transformasi ini.

Sekarang Anda akan diperintahkan untuk menyusun rencana-rencana praktis:

1. Bersekutulah dengan sebuah kelompok beranggotakan sebanyak mungkin orang yang Anda butuhkan untuk menciptakan dan menjalankan rencana-rencana Anda mengumpulkan uang—dengan menggunakan prinsip "Master Mind". Sangatlah penting untuk mengikuti instruksi ini. Jangan mengabaikannya.
   [Persekutuan atau aliansi Master Mind terdiri atas dua atau lebih pikiran yang bekerja bersama secara aktif dan selaras untuk mencapai tujuan bersama. Konsep ini sudah diperkenalkan dalam Bab 6, Pengetahuan Khusus, dan akan dijelaskan lebih mendetail pada Bab 11, Kekuatan Master Mind.]
2. Sebelum membentuk persekutuan Master Mind, putuskan keuntungan dan manfaat yang dapat Anda tawarkan kepada anggota perorangan kelompok Anda sebagai imbalan kerja sama mereka. Tidak ada yang mau bekerja tanpa sebentuk imbalan. Tidak ada orang pandai yang akan meminta atau mengharapkan orang lain bekerja tanpa imbalan yang cukup, meski tidak harus berwujud uang.
3. Atur pertemuan dengan anggota kelompok "Master Mind" Anda minimal dua kali seminggu, dan lebih sering jika mungkin, sampai Anda bersama-sama berhasil menyempurnakan rencana yang dibutuhkan untuk mengumpulkan uang.
4. Jaga keharmonisan sempurna antara diri Anda dan setiap anggota kelompok "Master Mind" Anda. Jika tidak bisa menjalankan instruksi dengan sempurna, dapat dipastikan Anda akan menemui kegagalan. Prinsip "Master Mind" tidak akan berhasil tanpa keharmonisan sempurna.

Camkan fakta-fakta ini:

(a) Anda sedang melakukan sebuah misi penting bagi diri Anda. Untuk memastikan keberhasilan, Anda harus mempunyai rencana-rencana yang sempurna.

(b) Anda harus mempunyai pengalaman, pendidikan, bakat alami, dan imajinasi. Ini sejalan dengan metode-metode yang diikuti oleh setiap orang yang telah berhasil mengumpulkan kekayaan yang luar biasa.

Tak seorang pun memiliki pengalaman, pendidikan, bakat alami, dan pengetahuan yang cukup untuk menjamin keberhasilan mengumpulkan kekayaan luar biasa tanpa kerja sama orang lain. Setiap rencana yang Anda susun, dalam usaha Anda mengumpulkan kekayaan, harus menjadi karya bersama diri Anda dan setiap anggota kelompok "Master Mind" Anda. Anda boleh menyusun rencana Anda sendiri, seluruhnya atau sebagian, tetapi pastikan rencana tersebut diperiksa dan disetujui oleh anggota "Master Mind" Anda.

Kalau Rencana Pertama Gagal, Coba Rencana Berikutnya!

Jika rencana lain pertama yang Anda susun tidak berhasil dengan baik, gantilah dengan rencana lain. Jika rencana lain ini gagal, ganti dengan yang lain lagi, dan seterusnya, sampai Anda menemukan rencana yang betul-betul efektif. Di titik inilah sebagian besar orang menemui kegagalan, karena kurangnya kegigihan mereka menciptakan rencana-rencana baru menggantikan rencana-rencana yang gagal.

Orang paling cerdas pun tidak akan berhasil mengumpulkan uang—atau menyelesaikan suatu misi—tanpa rencana-rencana yang praktis dan masuk akal. Camkan fakta ini, dan ingat ketika rencana Anda ga-

gal, bahwa kekalahan sementara bukanlah kegagalan yang permanen. Ini hanya berarti rencana Anda belum baik. Buat rencana lain. Mulai lagi.

Kekalahan sementara hanya berarti satu hal: pengetahuan pasti bahwa ada sesuatu yang salah dengan rencana Anda. Jutaan orang menjalani kehidupan yang penuh penderitaan dan kemiskinan karena mereka tidak memiliki rencana yang efektif untuk mengumpulkan kekayaan.

Pencapaian Anda hanya bisa sebaik rencana yang Anda susun.

Anda tidak pernah kalah, sampai Anda menyerah—dalam pikiran Anda sendiri.

James J. Hill, yang merupakan pembangun rel kereta terbaik, mengalami kekalahan sementara ketika ia pertama kali berusaha mengumpulkan modal yang diperlukan untuk membangun rel kereta api dari Timur ke Barat. Namun, ia mengubah kekalahan menjadi kemenangan lewat rencana baru.

Henry Ford mengalami kekalahan sementara, bukan saja di awal kariernya di bidang otomotif, tapi juga saat ia sudah berada jauh di puncak. Ia menciptakan rencana-rencana baru dan terus berderap menuju kemenangan finansial.

Kita melihat orang-orang yang berhasil mengumpulkan kekayaan luar biasa, tetapi sering hanya melihat kemenangan mereka, tanpa mau melihat kekalahan sementara yang mereka lalui sebelum akhirnya "sampai".

Penganut falsafah ini tidak dapat berharap mengumpulkan kekayaan tanpa mengalami "kekalahan sementara". Ketika kekalahan datang, terima hal itu sebagai sebuah sinyal bahwa rencana Anda tidak efektif, susun ulang rencana tersebut, dan bentangkan layar sekali lagi menuju sasaran idaman Anda. Jika menyerah sebelum sampai ke tujuan Anda, Anda berhent. berusaha "*quitter*". Orang yang berhenti berusaha tidak pernah menang—dan pemenang tidak pernah berhenti berusaha. Tulis kalimat ini di secarik kertas dengan huruf besarbesar, dan tempelkan di tempat yang mudah Anda lihat setiap malam sebelum Anda tidur, dan setiap pagi sebelum Anda berangkat bekerja.

Ketika mulai memilih anggota kelompok "Master Mind" Anda, usahakan memilih mereka yang tidak terlalu menganggap serius kekalahan.

Sebagian orang dengan begitu bodohnya percaya bahwa hanya uang yang akan menghasilkan uang. Tidak benar. Hasrat, yang ditransmutasikan menjadi wujud fisiknya, lewat prinsip-prinsip yang dijelaskan dalam buku ini, adalah salah satu cara "membuat" uang. Uang sendiri bukanlah apa-apa selain materi inersia. Uang tidak dapat bergerak, atau bicara, namun dapat "mendengar" ketika orang yang menghasratkannya memanggil!

Perencanaan secara cerdas penting bagi keberhasilan dalam semua kegiatan dengan tujuan mengumpulkan kekayaan. Berikut instruksi terperinci bagi mereka yang harus mulai mengumpulkan kekayaan dengan menjual jasa pribadi.

Anda mestinya cukup bersemangat mengetahui bahwa hampir semua kekayaan luar biasa pada awalnya berwujud kompensasi untuk jasa pribadi, atau penjualan ide. Apa lagi selain ide dan jasa pribadi yang dapat diberikan oleh orang yang tidak memiliki harta benda atau properti sebagai imbalan untuk kekayaan?

Pemimpin dan Pengikut

Pada dasarnya, ada dua jenis orang di dunia. Yang pertama adalah pemimpin, dan yang lainnya pengikut. Sedari awal, tetapkan apakah Anda bermaksud menjadi pemimpin di bidang yang Anda pilih atau tetap menjadi pengikut. Perbedaan kompensasinya sangat besar. Pengikut tidak dapat berharap memperoleh kompensasi yang menjadi hak pemimpin, meski banyak pengikut membuat kekeliruan dengan mengharapkan hal itu.

Tidak ada salahnya menjadi pengikut. Di sisi lain, tidak ada manfaatnya terus menjadi pengikut. Sebagian besar pemimpin hebat pada awalnya adalah pengikut Mereka menjadi pemimpin hebat karena me-

reka adalah pengikut yang cerdas. Dengan sedikit pengecualian, orang yang tidak dapat mengikuti seorang pemimpin dengan cerdas tidak dapat menjadi pemimpin yang efisien. Mereka yang dapat mengikuti pemimpin mereka dengan cara paling efisien biasanya adalah yang akan menjadi pemimpin dengan paling cepat. Pengikut yang cerdas memiliki banyak keuntungan, di antaranya peluang untuk mendapatkan pengetahuan dari pemimpin.

Karakteristik Utama Kepemimpinan

Berikut faktor-faktor penting kepemimpinan:

1. *Gagah berani* berdasarkan pengetahuan atas dirinya sendiri dan bidang yang dikuasainya. Pengikut tidak ingin didominasi oleh seorang pemimpin yang tidak memiliki rasa percaya diri dan keberanian. Pengikut yang cerdas tidak akan mau dipimpin oleh pemimpin seperti itu dalam waktu lama.
2. *Pengendalian diri*. Orang yang tidak dapat mengendalikan dirinya sendiri tidak dapat mengendalikan orang lain. Pengendalian diri adalah contoh yang baik bagi pengikut, yang akan ditiru oleh pengikut yang lebih cerdas.
3. *Adil.* Tanpa rasa keadilan, pemimpin tidak akan dapat memimpin dan menjaga rasa hormat dari para pengikutnya.
4. *Ketetapan keputusan.* Orang yang tidak mantap dengan keputusannya adalah orang yang tidak yakin dengan dirinya sendiri, sehingga tidak akan berhasil memimpin orang lain.
5. *Ketetapan rencana.* Pemimpin yang sukses harus merencanakan pekerjaan dan mengerjakan rencana tersebut. Seorang pemimpin, yang hanya bekerja dengan menebak-nebak, tanpa rencana praktis dan pasti, ibarat kapal tanpa baling-baling. Cepat atau lambat kapal akan menabrak karang.
6. *Melakukan lebih dari yang diminta.* Salah satu kutukan kepemim-

pinan adalah perlunya kemauan pemimpin untuk melakukan sesuatu lebih dari yang dilakukan oleh pengikut mereka.

7. *Kepribadian yang menyenangkan.* Orang yang ceroboh dan tidak rapi tidak dapat menjadi pemimpin yang berhasil. Kepemimpinan mengundang rasa hormat. Pengikut tidak akan menghormati pemimpin yang tidak memiliki kepribadian yang menyenangkan.
8. *Simpati dan memahami.* Pemimpin yang berhasil wajib memiliki simpati kepada pengikutnya. Selain itu, pemimpin juga harus memahami mereka dan permasalahan mereka.
9. *Penguasaan akan detail.* Kepemimpinan yang berhasil membutuhkan penguasaan atas detail posisi sebagai pemimpin.
10. *Kemauan mengambil alih tanggung jawab sepenuhnya* Pemimpin yang berhasil harus mau mengambil alih tanggung jawab atas kesalahan dan kekurangan para pengikutnya. Jika berusaha menghindar dari tanggung jawab ini, mereka tidak akan lagi menjadi pemimpin. Jika pengikut melakukan kesalahan, dan menjadi tidak mampu, yang salah adalah sang pemimpin.
11. *Kerja sama.* Pemimpin yang berhasil harus memahami dan menerapkan prinsip-prinsip usaha bersama dan mampu mendorong pengikutnya untuk melakukan hal yang sama. Kepemimpinan membutuhkan kekuasaan dan kekuasaan membutuhkan kerja sama.

Ada dua bentuk kepemimpinan. Yang pertama, dan yang paling efektif, adalah kepemimpinan dengan persetujuan dan dengan simpati para pengikut. Yang kedua adalah kepemimpinan dengan paksaan, tanpa persetujuan dan simpati pengikut.

Sejarah dipenuhi bukti bahwa kepemimpinan dengan paksaan tidak bertahan lama. Jatuhnya tampuk para diktator dan raja memiliki makna signifikan. Ini artinya orang tidak akan tunduk pada kepemimpinan dengan paksaan selamanya.

Napoleon, Mussolini, dan Hitler adalah contoh pemimpin dengan

paksaan. Kepemimpinan mereka berlalu. Pemimpin-pemimpin seperti itu akan mendapati kekuasaan mereka terkikis dan hilang. Kepemimpinan atas dasar persetujuanlah yang akan bertahan.

Untuk sementara, orang boleh jadi mengikuti kepemimpinan dengan paksaan, tapi mereka tidak akan melakukannya dengan sukarela.

Para pemimpin yang sukses akan merangkul kesebelas faktor kepemimpinan yang dideskripsikan pada bab ini, di samping faktor-faktor lain. Mereka yang menjadikan sebelas atribut itu sebagai dasar dari kepemimpinan mereka akan menemukan peluang yang berlimpah dalam berbagai area hidup.

Sepuluh Penyebab Utama Kegagalan Kepemimpinan

Berikut penyebab-penyebab utama seorang pemimpin gagal. Tak kalah penting bagi kita untuk juga mengetahui apa yang tidak boleh dilakukan selain apa yang harus dilakukan.

1. *Tidak mampu mengatur detail.* Kepemimpinan yang efisien mensyaratkan kemampuan mengorganisasi dan menguasai detail. Pemimpin sejati tidak pernah "terlalu sibuk" untuk melakukan apa saja yang diperlukan sebagai pemimpin. Pemimpin atau pengikut yang "terlalu sibuk" untuk mengubah rencana atau memberi perhatian pada situasi darurat adalah indikasi inefisiensi. Pemimpin yang berhasil harus menguasai semua hal terkait posisinya. Ini berarti ia harus memiliki kebiasaan mendelegasikan hal-hal kecil kepada bawahan.
2. *Tidak mau melakukan pekerjaan kasar.* Sejatinya, jika keadaan mengharuskan, pemimpin yang hebat mau melakukan pekerjaan yang seharusnya dilakukan orang lain. "Yang paling agung di antara kalian adalah yang menjadi pelayan bagi semua" adalah kebenaran yang dipatuhi dan dihormati oleh semua pemimpin yang cakap.
3. *Mengharapkan imbalan atas apa yang mereka "ketahui", bukan apa*

yang mereka lakukan dengan apa yang mereka ketahui tersebut. Dunia tidak membayar orang untuk apa yang mereka "ketahui". Dunia membayar orang untuk apa yang mereka lakukan, atau apa yang mereka sarankan untuk orang lain lakukan.

4. *Takut disaingi oleh para pengikutnya.* Pemimpin yang takut salah satu pengikut akan mengambil alih posisinya cepat atau lambat pasti akan menemui ketakutan tersebut. Pemimpin yang cakap akan melatih para pengikutnya yang kelak akan mereka limpahi kewenangan. Hanya dengan cara ini pemimpin dapat menggandakan dan menyiapkan diri untuk ada di mana saja dan memberi perhatian pada banyak hal pada waktu yang bersamaan. Pernyataan bahwa orang menerima lebih banyak uang untuk kemampuan mereka menyuruh orang melakukan suatu pekerjaan, daripada yang dapat ia peroleh jika melakukannya sendiri adalah suatu kebenaran abadi. Pemimpin yang efisien, lewat pengetahuan akan pekerjaan mereka dan daya tarik pribadi mereka, akan meningkatkan efisiensi orang lain, dan mendorong orang lain untuk bekerja lebih banyak serta lebih baik daripada yang dapat diberikan tanpa pemimpin semacam itu.
5. *Tidak punya imajinasi* Tanpa imajinasi, pemimpin tidak akan mampu mengatasi keadaan darurat dan menciptakan rencana yang akan membimbing para pengikut mereka secara efisien.
6. *Mementingkan diri sendiri* Pemimpin yang mengklaim semua pujian atas hasil karya para pengikut mereka pasti akan dibenci. Pemimpin yang benar-benar hebat tidak pernah minta tanda jasa apa pun. Mereka puas melihat pujian tersebut diberikan kepada para pengikut mereka, karena mereka tahu bahwa umumnya orang bekerja lebih keras untuk mendapatkan pujian dan pengakuan, bukan sekadar uang.
7. *Pemarah.* Para pengikut tidak menghormati pemimpin yang pemarah. Selain itu, sifat pemarah dalam bentuk apa pun menghan-

curkan daya tahan dan daya hidup siapa saja yang mengumbarnya.

8. *Tidak setia.* Mungkin seharusnya inilah yang ada di puncak daftar. Pemimpin yang tidak setia kepada amanat, dan orang-orang yang ada di atas dan di bawah mereka, tidak akan bertahan lama sebagai pemimpin. Ketidaksetiaan membuat seseorang lebih kotor dari debu dan mendatangkan hinaan yang memang layak ia dapatkan. Ketidaksetiaan adalah penyebab utama kegagalan dalam setiap bidang kehidupan.
9. *Menekankan "wewenang" pemimpin.* Pemimpin yang efektif memimpin dengan mendorong dan bukan berusaha menanamkan ketakutan di hati para pengikut mereka. Pemimpin yang berusaha menarik perhatian para pengikut dengan "wewenang" mereka sama seperti pemimpin dengan paksaan Kalau Anda memang pemimpin sejati, Anda tidak perlu memamerkan fakta tersebut. Hal itu terlihat dari perilaku Anda lewat, simpati, pemahaman, keadilan, dan pertunjukan pengetahuan atas pekerjaan mereka.
10. *Mengagungkan gelar.* Pemimpin yang cakap tidak memerlukan "gelar" untuk memperoleh rasa hormat dari para pengikutnya. Pemimpin yang terlalu mengagung-agungkan gelar biasanya tidak memiliki hal lain untuk dibanggakan. Pintu ruangan para pemimpin hebat terbuka bagi siapa saja yang ingin masuk dan ruangan mereka bebas dari formalitas atau aturan yang kaku.

Semua ini adalah beberapa sebab kegagalan kepemimpinan yang paling umum. Satu kesalahan saja sudah cukup untuk mendatangkan kegagalan. Pelajari daftar tersebut dengan cermat jika Anda ingin menjadi pemimpin, dan pastikan Anda tidak melakukan kesalahan semacam itu.

KOMENTAR

Warren Bennis, seorang profesor yang mengajar bidang manajemen dan organisasi, berkata. "Manajer adalah mereka yang melakukan sesuatu dengan benar. Pemimpin adalah mereka yang melakukan hal yang benar."

Laksamana Grace Hopper adalah wanita Angkatan Laut wanita yang menduduki jabatan tinggi saat diwawancara untuk program 60 Minutes. *Ia mengatakan: "Urusan perlu diatur. Orang perlu* dipimp'n."

Kapan dan Bagaimana Melamar untuk sebuah Jabatan

Informasi yang diuraikan pada bagian ini adalah hasil bersih bertahun-tahun pengalaman membantu ribuan orang memasarkan jasa mereka secara efektif. Oleh karena itu, informasi ini dapat diandalkan.

KOMENTAR

Opsi mengirim resume atau daftar riwayat hidup lewat Internet, e-mail, dan faksimile sungguh mengubah cara perusahaan mencari karyawan baru, dan cara kebanyakan orang melamar pekerjaan. Bagaimanapun, Think and Grow Rich *tidak pernah dimaksudkan untuk "kebanyakan orang"; buku ini ditulis bagi mereka yang ingin tampil menonjol. Apabila Anda salah satu orangnya, editor edisi ini sangat menganjurkan Anda mempertimbangkan dengan serius saran-saran berikut, tentang cara melamar posisi tertentu dan cara mempersiapkan resume. Jika Anda tergoda untuk berpikir bahwa semua saran ini sudah jelas dan bukan hal baru, terlalu sederhana, atau kuno, kami yakinkan bahwa itu salah Pada kesempatan di mana kami perlu memperbarui materi yang dibahas, kami menambahkan kolom komentar*

1. *Agen tenaga kerja.* Hanya pilih agen dengan reputasi baik yang pengelolanya mampu menunjukkan catatan prestasi dengan hasil memuaskan.

   [Seperti yang sudah diketahui oleh semua orang di pasar tenaga kerja saat ini, agen penyalur bervariasi dari perusahaan yang menyediakan pekerja temporer sampai headhunter *yang menghubungkan eksekutif-eksekutif papan atas dengan perusahaan yang membutuhkan bakat manajerial mereka. Apabila mencari posisi menengah ke atas, pepatah lama "Anda menuai yang Anda tanam" benar adanya.]*

2. *Iklan di surat kabar, jurnal niaga, majalah.* Iklan kecil umumnya dapat diandalkan untuk mendatangkan hasil yang memuaskan bagi mereka yang melamar kerja kantoran atau posisi bergaji biasa. Iklan *display* lebih cocok untuk mereka yang mengejar jabatan eksekutif, dengan teks yang ditulis jelas serta desain yang menarik. Ini mungkin lebih mahal, tapi lebih baik hasilnya. Isinya harus disiapkan oleh tenaga ahli yang paham cara menegaskan kualitas menjual Anda.

   [Bagi perorangan, iklan display *mungkin bukan cara yang umum dilakukan orang-orang zaman sekarang. Namun, justru karena itulah semakin terbuka kemungkinan Anda mendapatkan perhatian yang Anda inginkan, jika Anda tahu persis posisi apa yang Anda inginkan dan memiliki iklan yang ditulis dan didesain dengan baik, serta tahu harus menempatkan di surat kabar atau jurnal industri mana. Bagaimanapun, jika Anda ingin mencobanya, bersiaplah, harganya tidak murah. Anda harus masuk ke dunia periklanan, dan bukan rahasia umum bahwa memasang satu iklan saja jarang membawa hasil; biasanya diperlukan lebih dari satu iklan sebelum pembeli (pemberi kerja) termotivasi untuk membeli (mempekerjakan) sebuah produk (Anda).]*

3. *Surat lamaran pribadi.* Surat ini ditujukan ke perusahaan atau individu tertentu yang paling membutuhkan jasa yang ditawarkan. Surat wajib diketik rapi, selalu, dan ditandatangani langsung. Bersama surat tersebut, daftar riwayat hidup lengkap atau rincian kualifikasi pelamar wajib disertakan. Surat lamaran dan daftar riwayat hidup sebaiknya dipersiapkan dengan saran dari seorang ahli.

   [Dalam pasar tenaga kerja kontemporer, mengirim surat lamaran tanpa perlu menunggu lowongan kerja diiklankan bisa menjadi pendekatan yang sangat sukses. Namun, ini khusus bagi mereka yang tahu betul posisi apa yang mereka inginkan dan bersedia meluangkan waktu untuk mempersiapkan presentasi yang meyakinkan

   Manajer yang bertanggung jawab atas perekrutan karyawan selalu mencari calon karyawan yang baik. Kalau mereka menerima presentasi yang terstruktur jelas dan menarik yang menjelaskan bahwa Anda tertarik pada posisi tertentu, kapan pun ada lowongan, pasti usaha Anda tidak akan diabaikan. Dan hal pertama yang dilakukan manajer yang baik saat ada posisi kosong adalah mencari di database*-nya. Saat itu terjadi, kalau presentasi Anda meyakinkan, data Anda akan ada di dalamnya.*

   Pertanyaan satu-satunya adalah, apa Anda bersedia menerima saat mereka siap menerima Anda? Jika Anda asal melamar ke semua perusahaan, kemungkinan besar Anda tak akan berhasil Pendekatan ini bukan untuk orang yang sedang mencari pekerjaan, melainkan bagi mereka yang sedang mencari sebuah karier yang spesifik.]

4. *Lamaran langsung.* Pada beberapa kasus, lebih efektif jika pelamar menawarkan secara langsung jasa mereka kepada calon pemberi kerja, di mana pernyataan tertulis lengkap tentang kualifikasi

untuk posisi tersebut harus disertakan, karena seringkali pemberi kerja ingin membicarakan catatan seseorang dengan rekan mereka.

[Minta diwawancara ketika tidak ada lowongan kosong bisa menjadi pernyataan yang bahkan lebih kuat untuk menunjukkan bahwa Anda tahu apa yang Anda inginkan dan serius ingin bekerja di industri tertentu. Jika Anda mengejar pendekatan ini, ingatlah bahwa Anda minta orang lain meluangkan waktu demi Anda. Beberapa manajer mungkin menolak karena bertentangan dengan praktik bisnis perusahaan mereka, dan beberapa manajer mungkin tidak bersedia karena merasa terganggu. Pendekatan ini hanya akan berhasil apabila Anda percaya diri bahwa Anda bisa meninggalkan kesan yang memukau secara langsung. Jika Anda meninggalkan kesan yang kuat dan positif, pasti nama Anda akan diingat saat ada lowongan kosong.]

5. *Lamaran lewat hubungan pribadi.* Jika memungkinkan, pelamar sebaiknya berusaha mendekati calon pemberi kerja lewat hubungan pertemanan pribadi. Metode pendekatan ini sangat menguntungkan khususnya bagi mereka yang mencari jabatan eksekutif dan tidak ingin terlihat "memohon".

Informasi yang Perlu Diberikan dalam Resume Tertulis

Resume yang baik harus disiapkan secermat seorang pengacara menyiapkan berkas perkara yang akan disidangkan. Kecuali pelamar berpengalaman menyiapkan resume, sebaiknya berkonsultasilah dengan ahli. Saat sebuah bisnis yang sukses ingin memasang iklan, mereka akan mempekerjakan spesialis yang paham betul tentang psikologi periklanan untuk menjual produk mereka. Jika "menjual" jasa pribadi Anda, Anda harus melakukan hal yang sama.

KOMENTAR

Kondisi pasar kerja di Amerika tidak pernah seburuk saat Napoleon Hill menulis paragraf sebelumnya. Akibat Depresi Besar, banyak orang dewasa yang tidak pernah memiliki pekerjaan tetap, apalagi memiliki posisi karier, dan hanya ada sedikit tempat untuk belajar cara mencari kerja. Sejak saat itu, banyak buku bagus yang membahas topik tersebut, dan semakin banyak perusahaan yang mulai menawarkan bantuan profesional dalam mempersiapkan resume. Bagaimanapun, baik buku maupun jasa copywriter *bukanlah pembawa keajaiban. Semuanya dimulai dengan apa yang bisa Anda tawarkan.*

Para editor edisi ini menyarankan Anda mulai menyusun presentasi Anda menggunakan panduan di halaman berikutnya. Begitu memiliki draf pertama, Anda harus mengulas setidaknya satu buku tentang topik itu untuk melihat saran apa yang ada di dalamnya yang mungkin bisa membantu Anda "menjual" diri dengan lebih baik. Lalu, tergantung seberapa puas Anda, Anda mungkin juga ingin mencari saran dari pakar profesional yang memiliki keahlian menyusun presentasi semacam itu.

Kami menawarkan dua peringatan. Pertama, pastikan presentasi Anda tidak terlihat standar. Karena sudah kebanjiran resume selama bertahun-tahun, para editor mengingatkan bahwa beberapa copywriter *profesional menggunakan frasa, jargon, dan format yang sama untuk semua klien, dan ini jelas menunjukkan bahwa resume Anda disiapkan oleh orang lain, atau Anda sekadar menyalin dari buku. Tujuan Anda haruslah membuat resume Anda menonjol.*

Kedua, jangan berlebihan mencoba tampil mencolok. Jaga keseimbangan antara menarik perhatian pemberi kerja dan terlihat memaksakan diri

Sebagai contoh, apabila Anda adalah seorang eksekutif pemasaran di New York yang melamar ke perusahaan di Los Angeles, mengirimkan lamaran Anda disusul sekeranjang bagel *segar kee-*

sokan paginya mungkin akan memberi kesan baik. Sementara itu, mengirimkan papan panahan dengan wajah Anda di tengahnya barangkali akan dianggap terlalu berlebihan Memberi kesan cerdas memang perlu, tapi tetap harus menjaga profesionalisme. Jangan berusaha tampil sok cerdas secara berlebihan sampai terlihat tidak profesional.

Berikut serangkaian panduan untuk mempersiapkan resume Anda. Karena Anda juga harus merespons lowongan kerja yang ada, dan karena sekarang sudah umum mengirim lamaran dan resume lewat faksimile, panduan Napoleon Hill harus digunakan untuk mempersiapkan dua presentasi terpisah: Seperti yang Hill sarankan berikut, Anda harus menyiapkan presentasi yang jelas untuk dikirim lewat pos dan untuk dipresentasikan langsung. Namun, Anda juga harus menyiapkan presentasi kedua, versi yang pendek dan didesain khusus untuk dikirim lewat faksimile Pastikan versi yang dikirim lewat faksimile utuh dan menarik, tapi jangan buat lebih dari tiga halaman.

Informasi berikut harus muncul dalam resume:

1. *Pendidikan.* Jelaskan secara ringkas, tetapi padat, pendidikan yang pernah Anda enyam dan kekhususan apa yang Anda ambil, serta alasan Anda mengambil kekhususan tersebut.

   [Jangan pernah melebih-lebihkan. Ini adalah saran yang sangat serius dan perlu diterapkan tidak hanya untuk bagian pendidikan, tapi juga untuk dua kategori selanjutnya, pengalaman dan referensi. Penyedia kerja yang pintar pasti akan mengecek ketiganya

   Peraturan ketenagakerjaan sudah sangat menuntut sehingga pemberi kerja sangat hati-hati dalam merekrut orang. Ada peraturan tentang perbedaan antara karyawan bergaji dan berupah per jam, peraturan tentang pelecehan seksual, apa yang termasuk dasar dari pemecatan, pertanyaan apa saja yang boleh atau tidak

boleh ditanyakan saat wawancara kerja, dan serangkaian pertanyaan lain yang memungkinkan pemberi kerja diancam tuntutan hukum Karena itu, pemberi kerja yang pintar, jenis pemberi kerja yang Anda inginkan, akan mengecek pendidikan, pengalaman, dan referensi Anda.

Selain itu, ingatlah, Anda menyediakan informasi yang akan terus mengikuti Anda sepanjang karier. Jika mengikuti perkembangan berita, pasti Anda tahu bahwa belakangan ini para eksekutif level tinggi pun bisa dipecat, anggota militer diberhentikan secara tidak terhormat, politikus dicabut jabatannya, dan dosen dipaksa mengundurkan diri, semua karena ada yang mengecek latar belakang mereka dan mendapati bahwa mereka melebih-lebihkan kualifikasi mereka.]

2. *Pengalaman.* Jika Anda memiliki pengalaman yang berhubungan dengan jabatan yang sedang Anda kejar, jelaskan secara lengkap, sebutkan nama dan alamat mantan pemberi kerja. Pastikan Anda menguraikan secara jelas pengalaman khusus yang Anda miliki yang akan membantu Anda mengisi jabatan yang Anda cari.
3. *Referensi.* Dapat dikatakan setiap perusahaan ingin mengetahui sebanyak mungkin tentang catatan sebelumnya, riwayat hidup, dan hal-hal lain dari calon karyawan yang mencari sebuah jabatan dengan tanggung jawab tertentu. Persiapkan salinan surat dari mantan atasan, guru, atau pihak-pihak berpengaruh yang penilaiannya dapat diandalkan.
4. *Foto diri.* Sertakan foto profesional Anda yang masih baru sebagai bagian dari presentasi Anda.

[Dalam pasar kerja kontemporer, hal ini belum umum dilakukan. Bagaimanapun, berdasarkan pengalaman pribadi, para editor edisi ini tahu bahwa hal itu bisa sangat menguntungkan Kami baru pernah menerima satu lamaran kerja seperti itu, tapi

jelas fotolah yang mendorong kami mengundang pelamar untuk wawancara.

Jika Anda percaya diri bahwa penampilan Anda bisa memberi kesan positif dan profesional, Anda mungkin ingin mencoba pendekatan yang tidak biasa ini. Ada kemungkinan Anda dianggap sombong atau kelewat fokus pada diri sendiri, tapi hal ini bisa juga menguntungkan.]

5. *Melamar untuk posisi tertentu.* Jangan pernah melamar untuk "posisi apa saja". Ini menunjukkan Anda tidak memiliki kualifikasi khusus.
6. *Jelaskan kualifikasi Anda untuk posisi tertentu yang Anda lamar.* Jelaskan secara terperinci alasan Anda memercayai Anda memenuhi syarat untuk posisi tersebut. Ini adalah bagian terpenting dari lamaran. Lebih dari bagian lainnya, bagian ini akan menentukan jawaban apa yang Anda terima.
7. *Tawarkan diri mengikuti masa kerja percobaan.* Saran ini mungkin terdengar ekstrem, namun pengalaman membuktikan cara ini jarang gagal memenangkan setidaknya sebuah tes. Jika Anda yakin pada kualifikasi Anda, yang Anda butuhkan hanyalah sebuah tes. Lagi pula, tawaran semacam itu menandakan Anda percaya diri dengan kemampuan Anda mengisi posisi tersebut. Ini cara yang paling meyakinkan. Perjelas fakta bahwa tawaran Anda didasarkan atas kepercayaan diri Anda terhadap kemampuan Anda mengisi posisi tersebut, keyakinan Anda terhadap keputusan calon atasan Anda mempekerjakan Anda selewat masa percobaan, dan tekad Anda untuk mengisi posisi tersebut

[Sejalan dengan apa yang akan Anda pelajari pada Bab 10, saat membaca lamaran Napoleon Hill untuk Rufus Ayers, Anda akan melihat bahwa Hill memberikan saran ini berdasarkan pengalaman pribadi. Sayangnya, sekarang zaman sudah sangat berubah sehingga metode ini jarang bisa dipakai. Sekarang, undang-undang

ketenagakerjaan dan praktik bisnis modern mungkin melarang penyedia kerja menerima tawaran Anda, tapi banyak perusahaan memiliki program magang yang mengizinkan penyedia kerja "menguji" karyawan untuk melihat kecocokannya.]

8. *Pengetahuan tentang bisnis calon tempat kerja Anda.* Sebelum melamar untuk sebuah posisi, lakukan penelitian yang cukup terkait usaha tersebut untuk mengakrabkan diri dengan bisnis tersebut dan uraikan dalam resume pengetahuan yang Anda dapatkan di bidang tersebut. Cara ini akan meninggalkan kesan, karena menunjukkan bahwa Anda memiliki imajinasi dan minat yang nyata terhadap posisi yang Anda incar.

   [Saat melakukannya, dan Anda benar-benar harus melakukannya, ingatlah bahwa Anda akan berbicara dengan orang-orang yang sungguh paham tentang seluk beluk dunia bisnis tersebut. Meskipun sudah menggali informasi secara mendalam, maksimal Anda hanya akan tahu sedikit tentang bisnis mereka. Kalau Anda berusaha terlihat kelewat tahu atau sok akrab, strategi ini justru bisa menjadi bumerang dan mengungkap bahwa pengetahuan Anda tentang bisnis tersebut masih di permukaan. Kecuali Anda sudah pernah berkecimpung dalam industri yang sama dan punya wawasan berdasarkan pengalaman, jangan sok tahu. Gunakan pengetahuan Anda untuk menunjukkan bahwa Anda telah meluangkan waktu untuk belajar sendiri, dan bahwa Anda sungguh-sungguh tertarik, tapi jangan coba-coba mengajari calon atasan Anda cara menjalankan bisnis.]

Camkan bahwa bukan pengacara yang menguasai semua undang-undang, tetapi mereka yang mempersiapkan perkara dengan baik, yang menang. Jika "perkara" Anda disiapkan dan disajikan dengan saksama, kemenangan Anda sudah didapat ketika permainan baru saja dimulai.

Jangan khawatir resume Anda terlalu panjang. Para atasan mempunyai kepentingan untuk membeli jasa seorang pelamar yang benar-benar memenuhi syarat seperti halnya Anda berkepentingan untuk mendapatkan sebuah pekerjaan. Bahkan, kesuksesan sebagian besar atasan yang berhasil datang berkat kemampuan mereka memilih anak buah yang benar-benar cakap. Mereka ingin semua informasi tersebut disediakan.

[Seperti disebutkan sebelumnya, saat mengirim resume lewat faksimile, pastikan jumlahnya tidak lebih dari tiga halaman, dan isinya harus menerangkan bahwa Anda dengan senang hati bersedia memberikan resume lebih mendetail jika diminta.]

Satu hal lagi yang perlu diingat: kerapian menyiapkan resume akan menunjukkan bahwa Anda adalah seseorang yang penuh perhatian. Wiraniaga yang berhasil membiasakan diri dengan kehati-hatian. Mereka tahu bahwa kesan pertama membekas selamanya Resume Anda adalah wiraniaga Anda. Beri pakaian yang indah maka ia akan tampil cantik mengalahkan apa pun yang pernah dilihat oleh calon atasan, dalam hal ini lamaran untuk sebuah posisi. Jika posisi yang Anda incar layak diincar, posisi tersebut juga layak dikejar dengan penuh kehati-hatian. Selain itu, jika Anda menjual diri Anda langsung kepada seorang atasan dengan cara yang menegaskan individualitas Anda padanya, boleh jadi Anda akan menerima uang lebih banyak untuk jasa Anda sejak awal, dibanding jika Anda melamar sebuah pekerjaan dengan cara biasa.

Begitu resume Anda selesai, Anda harus mempersiapkan salinan individual dan pribadi untuk masing-masing perusahaan yang ingin Anda lamar. Sentuhan personal ini pasti akan menarik perhatian. Ketik, periksa ejaannya, cetak, dan jilid dengan kertas terbaik yang bisa Anda dapatkan. Foto Anda harus terpasang di salah satu halamannya. Siapkan jilidan terpisah dengan mencantumkan nama perusahaan, kalau memang Anda akan melamar ke lebih dari satu perusahaan.

Jika Anda mencari pekerjaan lewat agen iklan atau agen tenaga kerja,

beri agen tersebut salinan resume Anda dalam memasarkan jasa Anda. Ini akan membantu Anda memperoleh perlakuan istimewa, dari agen dan calon atasan Anda.

Saya pernah membantu menyiapkan presentasi-presentasi yang sangat menonjol dan lain dari yang lain sehingga klien saya langsung diterima bekerja tanpa harus menjalani wawancara pribadi. Jika menginginkan hasil yang sama, ikuti instruksi tersebut secara saksama, dan kembangkanlah dengan imajinasi Anda.

KOMENTAR

Zaman sekarang, setiap toko ATK menyediakan banyak pilihan kertas, folder, penjilid, dan bahan-bahan untuk presentasi yang bisa disusun dengan cara yang unik sekaligus profesional. Dengan semua kemungkinan yang tersedia, jika Anda sekadar menyajikan setumpuk kertas polos yang distaples di ujung, kemungkinan respons yang akan Anda terima juga standar.

Apabila menyuntikkan sedikit kreativitas ke dalamnya, Anda akan lebih mudah menyiapkan presentasi yang sesuai dengan perusahaan yang Anda lamar, lebih mudah memilih posisi yang Anda inginkan, sekaligus lebih mudah mencerminkan kepribadian dan gaya Anda.

Cara Mendapatkan Posisi yang Benar-Benar Anda Inginkan

Setiap orang menikmati melakukan jenis pekerjaan yang paling cocok bagi mereka. Seorang seniman senang bekerja dengan cat, mekanik dengan tangan, penulis suka menulis. Mereka yang memiliki bakat khusus tidak terlalu besar menyukai bidang tertentu di dunia bisnis dan industri. Ada banyak jenis pekerjaan yang ditawarkan di Amerika dan seluruh dunia.

1. Tentukan dengan pasti jenis pekerjaan yang Anda inginkan. Jika pekerjaan tersebut belum ada, Anda mungkin dapat menciptakannya.
2. Pilih perusahaan atau individu tempat Anda ingin bekerja.
3. Pelajari calon tempat kerja Anda, misalnya kebijakan, personel, dan peluang promosi yang ada.
4. Dengan menganalisis diri Anda, bakat Anda, dan kecakapan Anda, tentukan apa yang dapat Anda tawarkan dan rencanakan cara dan sarana untuk memberikan manfaat, jasa, pengembangan, dan ide-ide yang Anda yakin akan berhasil Anda sampaikan.
5. Lupakan "pekerjaan". Lupakan ada lowongan atau tidak. Lupakan basa-basi "Anda punya pekerjaan untuk saya?" Berkonsentrasilah pada apa yang dapat Anda berikan.
6. Setelah menyusun rencana di kepala Anda, ungkapkan rencana tersebut pada sehelai kertas dalam format yang rapi dan terperinci.
7. Serahkan resume Anda kepada orang yang berwenang mengambil keputusan. Setiap perusahaan mencari orang yang dapat memberikan sesuatu yang bernilai, baik berupa ide, jasa, maupun "koneksi". Setiap perusahaan memiliki ruang untuk orang dengan rencana tindakan pasti yang akan menguntungkan perusahaan.

Rangkaian prosedur ini mungkin memerlukan waktu beberapa hari atau berminggu-minggu, akan tetapi perbedaan dalam penghasilan, kemajuan karier, dan perolehan pengakuan akan menghemat bertahun-tahun kerja keras dengan bayaran kecil. Ada banyak keuntungan, dan salah satu yang utama adalah cara ini sering menolong orang menghemat waktu satu sampai lima tahun untuk menggapai tujuan yang diinginkan.

Setiap orang yang mengawali dari atau "melompat" langsung ke tengah tangga melakukannya lewat perencanaan secara sengaja dan hati-hati.

Cara Baru Memasarkan Jasa

Pria dan wanita yang memasarkan jasa mereka agar dapat hidup lebih baik di masa depan harus mengakui perubahan luar biasa yang terjadi dalam relasi antara atasan dan karyawan. Relasi masa depan antara para atasan dan karyawan akan lebih bersifat kemitraan yang terdiri atas atasan, karyawan, dan publik yang mereka layani.

Dahulu, atasan dan karyawan saling berbarter, tanpa pernah berpikir bahwa sebenarnya mereka berbarter dan melakukan tawar-menawar dengan mengorbankan pihak ketiga, publik yang mereka layani. Baik atasan maupun karyawan harus melihat diri mereka sebagai rekan kerja dengan bisnis yang nya bertujuan melayani publik secara efisien.

KOMENTAR

Dalam paragraf di berikut dan bagian-bagian yang mengikutinya, Napoleon Hill sekali lagi mendemonstrasikan ramalannya akan arah dunia bisnis Amerika. Seperti yang akan Anda lihat, poin yang ia sampaikan dengan menceritakan kisah tentang perusahaan batu bara dan gas rupanya bisa diterapkan ke kasus monopoli perusahaan telepon, dan selanjutnya bahkan ke perusahaan-perusahaan mesin lunak komputer dan perusahaan Internet, juga ke pemasok televisi kabel saat para kompetitor mulai menawarkan TV satelit. Cuplikan yang menunjukkan bagaimana dan mengapa bisnis terus berubah ini bisa Anda pakai sebagai cetak biru untuk belajar cara membawa diri agar mampu mencapai kesuksesan yang Anda kejar

Pada masa Depresi Besar, saya menghabiskan beberapa bulan di area batu bara antrasit, Pennsylvania, mempelajari kondisi-kondisi yang menghancurkan industri batu bara. Operator batu bara dan serikat pekerja meminta terlalu banyak saat menegosiasikan kontrak tenaga kerja mereka. Harga dari "tawar-menawar" mesti ditanggungkan pada para

pelanggan dengan menaikkan harga batu bara. Bagaimanapun, akhirnya mereka sadar bahwa tindakan mereka justru merugikan diri sendiri. Penundaan dan harga tinggi yang mereka pasang justru membuka pintu bagi para kompetitor. Secara tak sengaja, mereka membangun peluang bisnis menakjubkan bagi perusahaan manufaktur pemanggang dan perapian berbahan bakar minyak, begitu pula produsen minyak.

Pengalaman serupa terjadi pada perusahaan-perusahaan gas. Kita semua ingat masa-masa saat petugas pembaca meteran gas sibuk menggedor pintu rumah kita. Saat pintu dibuka, mereka akan langsung masuk tanpa diundang, dengan wajah ditekuk seolah menggerutu, "Kok lama sekali membuka pintunya?" Semua itu sudah berubah. Sekarang, petugas pembaca meteran tampil sebagai pria baik yang "selalu siap melayani dengan senang hati". Sebelum perusahaan gas belajar bahwa petugas mereka yang menggerutu membuat pelanggan tersinggung, kompetitor mereka—penjual mesin berbahan bakar minyak—datang dan mencuri bisnis mereka.

Ilustrasi tersebut bertujuan menunjukkan bahwa posisi kita dalam hidup, dan siapa kita, adalah hasil dari sikap kita sendiri. Kalau ada prinsip penyebab dan dampak yang mengendalikan bisnis, keuangan, dan transportasi, prinsip yang sama juga berlaku bagi para individu dan menentukan status ekonomi mereka.

"Sopan santun" dan "layanan" adalah dua kata kunci pemasaran saat ini, dan berlaku untuk setiap orang yang memasarkan jasa pribadi mereka secara lebih langsung daripada kepada atasan. Sesungguhnya, atasan dan karyawan tersebut *dipekerjakan oleh publik yang mereka layani.* Kalau gagal melayani dengan baik, mereka harus membayarnya dengan kehilangan hak istimewa untuk melayani.

Berapa Peringkat "QQS" Anda?

Faktor penyebab keberhasilan dalam memasarkan jasa secara efektif dan permanen telah diuraikan dengan jelas. Kecuali penyebab-penyebab tersebut dipelajari, dianalisis, dimengerti, dan diterapkan, tak seorang pun

dapat memasarkan jasa mereka secara efektif dan permanen. Terserah Anda untuk menjual jasa pribadi Anda sendiri. Kualitas dan kuantitas jasa yang diberikan, dan semangat dalam memberikan jasa tersebut, dalam banyak hal menentukan harga dan lama proyek.

Untuk memasarkan jasa pribadi secara efektif (yang berarti pasar yang permanen, harga yang memuaskan, di bawah kondisi yang menyenangkan), orang harus mengambil dan mengikuti rumus "QQS". QQS berarti Kualitas *(Quality)*, ditambah Kuantitas *(Quantity)*, ditambah Semangat *(Spirit)* kerja sama yang layak sama dengan pemasaran jasa yang sempurna. Ingatlah rumus "QQS", tetapi berbuatlah lebih dari itu—terapkan rumus tersebut sebagai kebiasaan!

Mari kita analisis formula tersebut untuk memastikan kita memahami dengan pasti apa artinya:

- *Kualitas* jasa ditafsirkan sebagai pelaksanaan setiap detail pekerjaan, terkait posisi Anda, dengan cara yang paling efisien dan selalu mengedepankan tujuan meningkatkan efisiensi.
- *Kuantitas* jasa ditafsirkan sebagai *kebiasaan* memberikan semua jasa yang menjadi kebisaan Anda, setiap waktu, dengan tujuan meningkatkan jumlah jasa yang diberikan karena keterampilan berkembang lewat praktik dan pengalaman. Penekanan ada pada kata *kebiasaan*.
- *Semangat* melayani ditafsirkan sebagai kebiasaan bertindak dengan cara yang menyenangkan dan selaras yang akan mendorong kerja sama dari mitra dan rekan kerja.

Kualitas dan kuantitas layanan yang lumayan tidak cukup untuk mempertahankan pasar permanen untuk jasa Anda. Tindak-tanduk atau semangat dalam memberikan jasa Anda adalah faktor kuat yang menentukan harga yang Anda terima dan lama proyek/pekerjaan yang Anda dapatkan.

Andrew Carnegie memberi tekanan lebih besar pada poin ini dibanding pada poin-poin lain dalam uraiannya tentang faktor-faktor pendorong keberhasilan memasarkan jasa pribadi. Ia berulang kali menekankan pentingnya tindak-tanduk yang selaras. Ia menegaskan bahwa ia tidak akan mempertahankan siapa pun, berapa pun besar *kuantitas* atau betapapun efisien kualitas pekerjaannya, kecuali orang tersebut bekerja dengan semangat keselarasan. Pak Carnegie menuntut semua orang bersikap menyenangkan. Untuk membuktikan betapa ia sangat menghargai kualitas semacam ini, ia membuat banyak orang yang memenuhi standarnya menjadi sangat kaya raya. Mereka yang tidak dapat memenuhi standar tersebut harus memberi jalan bagi yang lain.

Pentingnya kepribadian yang menyenangkan diberi penekanan karena inilah faktor yang membuat orang mampu memberikan layanan dengan semangat yang tepat. Jika seseorang mempunyai kepribadian yang menyenangkan, dan memberikan layanan dalam semangat keselarasan, harta ini akan menutup kekurangan yang dimilikinya dalam kuantitas dan *kualitas* layanan yang ia berikan. Namun, tak ada yang bisa dengan baik menggantikan perilaku yang menyenangkan.

Nilai Modal Jasa Anda

Orang yang pendapatan satu-satunya berasal dari menjual jasa pribadi tidak ada bedanya dengan pedagang yang menjual komoditas, dan dapat ditambahkan pula bahwa orang semacam itu tunduk pada aturan perilaku yang sama dengan aturan tindaktanduk pedagang yang menjual dagangan.

Hal ini ditekankan karena mayoritas orang yang hidup dari menjual jasa pribadi melakukan kesalahan dengan menganggap diri mereka bebas dari aturan perilaku dan tanggung jawab yang berlaku bagi mereka yang memasarkan komoditas.

Masa-masa kejayaan *"go getter"* telah digantikan oleh para *"go-giver"*

Nilai modal aktual otak Anda dapat ditentukan dengan jumlah

penghasilan yang Anda terima dengan memasarkan jasa Anda. Prakiraan nilai modal dari otak Anda bisa dihitung dengan mengikuti asumsi-asumsi berikut: Uang (jumlah modal) bisa dipinjam dari bank dengan tingkat bunga tertentu. Uang tidak lebih berharga dibandingkan otak, bahkan sering kali bernilai lebih kecil. Maka, jika kekuatan otak Anda sama berharganya dengan uang, itu berarti Anda harus "meminjamkan" kekuatan otak Anda (jumlah modal Anda) setidaknya dengan tingkat bunga yang sama dengan yang ditetapkan bank. Ini berarti uang yang Anda terima dalam setahun (pemasukan Anda) setara dengan yang bank terima dari pinjaman dalam setahun (bunga yang mereka tagihkan).

Maka, Anda bisa menghitung nilai modal otak Anda menggunakan rumus ini. Bagi 100 dengan tingkat bunga bank. Kemudian, kalikan hasilnya dengan penghasilan tahunan Anda.

Sebagai contoh, sebut saja tingkat bunga adalah 5 persen. Anggaplah penghasilan tahunan Anda $50,000. Rumusnya sebagai berikut: 100 dibagi 5 sama dengan 20, dan 20 dikalikan $50,000 sama dengan $1,000,000. Maka, jika Anda meminjamkan kekuatan otak Anda (modal Anda) dengan tingkat bunga yang sama dengan yang ditetapkan oleh bank (suku bunga 5 persen), ini berarti otak Anda bernilai $1,000,000.

"Otak" yang cakap, jika dipasarkan secara efektif, adalah bentuk modal yang lebih bernilai daripada modal yang diperlukan untuk menjalankan sebuah usaha di bidang komoditas. Ini karena "otak" adalah bentuk modal yang tidak dapat turun nilainya karena depresi, ataupun dicuri atau habis. Terlebih lagi, uang yang diperlukan untuk menjalankan sebuah bisnis sama tidak berartinya dengan pasir di gurun, sampai dicampur dengan "otak" yang efisien.

Tiga Puluh Satu Penyebab Utama Kegagalan

Tragedi terbesar dalam kehidupan terdiri atas laki-laki dan perempuan yang dengan sungguh-sungguh berusaha, dan gagal. Tragedi ini lebih banyak terjadi pada orang yang gagal, dan lebih jarang terjadi pada orang yang berhasil.

Saya berkesempatan menganalisis beberapa ribu laki-laki dan perempuan yang 98% di antaranya masuk kategori "gaga.".

Analisis saya membuktikan ada tiga belas prinsip utama yang bisa membawa kekayaan (masing-masing prinsip kesuksesan dibahas dalam bab tersendiri dalam buku ini), dan ada 31 penyebab utama kegagalan, yang akan dijabarkan di bawah ini. Sambil melihat daftar, bandingkan diri Anda dengan daftar tersebut, poin demi poin, guna menemukan berapa penyebab kegagalan ini yang berdiri di antara Anda dan keberhasilan.

1. *Latar belakang keturunan yang tidak menguntungkan.* Sedikit sekali yang dapat dilakukan, jika ada, untuk mereka yang lahir dengan otak yang kurang. Filosofi saya hanya menawarkan sebuah cara untuk menjembatani kekurangan ini—dengan bantuan Master Mind.
2. *Tidak punya tujuan pasti dalam kehidupan.* Tidak ada harapan berhasil bagi mereka yang tidak memiliki tujuan utama atau sasaran pasti untuk dibidik. Sembilan puluh delapan dari setiap seratus orang yang saya analisis tidak memiliki sasaran seperti itu. Mungkin inilah penyebab utama kegagalan mereka.
3. *Tidak ada ambisi untuk membidik sasaran yang lebih tinggi.* Kami rasa tidak ada harapan bagi orang yang tidak memiliki ambisi sehingga tidak ingin maju dalam kehidupan dan orang yang tidak mau membayar harganya.

4. *Pendidikan kurang.* Ada sebuah kelemahan yang dapat diatasi dengan cukup mudah. Pengalaman membuktikan bahwa orang yang paling berpendidikan sering kali adalah mereka yang dikenal sebagai "usaha sendiri" atau belajar sendiri. Diperlukan lebih dari ijazah perguruan tinggi untuk menjadi orang terdidik. Orang yang berpendidikan adalah orang yang telah belajar mendapatkan apa pun yang ia inginkan dalam kehidupan tanpa melanggar hak-hak orang lain. Pendidikan tersusun atas, bukan sekadar pengetahuan, tetapi pengetahuan yang secara efektif dan tekun diterapkan. Anda dibayar, bukan semata untuk apa yang Anda ketahui, tetapi lebih untuk apa yang Anda lakukan dengan apa yang Anda ketahui.
5. *Tidak punya disiplin diri.* Disiplin datang lewat pengendalian diri. Ini artinya orang wajib mengendalikan semua kualitas negatif. Sebelum dapat mengendalikan keadaan, Anda harus bisa mengendalikan diri sendiri. Penguasaan diri adalah pekerjaan tersulit yang akan Anda hadapi. Kalau tidak bisa mengalahkan diri sendiri, Anda akan dikalahkan oleh diri sendiri. Anda dapat melihat teman terbaik sekaligus musuh terbesar Anda dengan berdiri di depan cermin.
6. *Kesehatan yang buruk.* Orang tidak mungkin menikmati keberhasilan yang luar biasa tanpa kesehatan yang prima. Banyak penyebab penyakit sebenarnya dapat dikuasai dan dikendalikan. Beberapa di antaranya:
   - Terlalu banyak mengonsumsi makanan yang tidak baik bagi kesehatan.
   - Kebiasaan berpikir secara keliru; semuanya dipandang secara negatif.
   - Penyalahgunaan seks atau seks berlebihan.
   - Kurang gerak badan.
   - Kurang udara segar, karena cara bernapas yang salah.

7. *Pengaruh lingkungan yang negatif selama kanak-kanak.* "Ketika ranting melengkung, pohon tumbuh." Sebagian besar orang yang memiki kecenderungan jahat memperolehnya sebagai akibat lingkungan yang buruk dan pergaulan yang salah di sekolah.
8. *Sering menunda pekerjaan.* Ini adalah salah satu penyebab kegagalan yang paling umum. Orang yang terus menunda pekerjaan berdiri di bawah bayang-bayang semua orang, menunggu kesempatan untuk merusak peluang sukses mereka. Sebagian besar dari kita menjalani kehidupan sebagai kegagalan karena kita selalu menunggu "saat yang tepat" untuk mulai mengerjakan sesuatu yang berarti. Jangan menunggu. Waktu tidak akan pernah "tepat". Mulai dari posisi Anda sekarang dan bekerjalah dengan alat apa saja yang Anda miliki sekarang, maka alat yang lebih baik akan Anda temukan sambil berjalan.
9. *Tidak gigih.* Sebagian besar dari kita adalah "pemula" tetapi bukan "penyelesai" yang hebat untuk setiap hal yang kita mulai. Selain itu, orang cenderung menyerah begitu melihat tanda pertama kekalahan. Kegigihan tak tergantikan. Orang gigih mendapati bahwa "kegagalan" akhirnya bosan dan pergi. Kegagalan tak sanggup menandingi kegigihan.
10. *Kepribadian negatif.* Tidak ada harapan sukses bagi orang yang mengusir orang lain lewat kepribadian yang negatif. Keberhasilan datang berkat penggunaan kekuasaan, dan kekuasaan diperoleh lewat usaha kerja sama dengan orang lain. Kepribadian negatif tidak mendorong adanya kerja sama.
11. *Tidak dapat mengendalikan dorongan seks.* Energi seks adalah rangsangan paling kuat yang mendorong orang ke dalam tindakan.
12. *Keinginan tak terkendali terhadap sesuatu secara "gratis".* Naluri berjudi menggiring jutaan orang ke kegagalan. Bukti untuk hal ini dapat dilihat dalam kisah jatuhnya pasar saham Wall Street

tahun 1929, di mana jutaan orang mencoba menghasilkan uang lewat berjudi margin saham.

KOMENTAR

Bagi Anda yang tidak akrab dengan pasar saham dan membeli "on margin", *berikut penjelasan sederhana tentang penyebab kejatuhan saham '29. Hal pertama yang perlu dipahami adalah bahwa sebelum Depresi Besar, tersebar luas optimisme tentang pelebaran sayap perekonomian. Bisnis-bisnis sukses besar, dan orang-orang yang berinvestasi di perusahaan-perusahaan itu menjadi jutawan dalam semalam. Ketika orang awam melihat betapa banyak uang yang dihasilkan, mereka jadi ingin melakukannya juga. Dan ada cara bagi mereka.*

Bahkan orang awam yang tidak punya cukup uang untuk membeli saham perusahaan bisa membelinya karena para broker saham mengizinkan pelanggan membeli saham "on margin"*—dengan sistem pembayaran uang muka atau* down payment. *Bagaimanapun, di pernyataan kesepakatan pembelian tercantum bahwa saat broker "menagih" akun margin tersebut, yang bisa dilakukan kapan pun—para pelanggan harus membayar sisa uangnya untuk melunasi harga asli saham tersebut.*

Inilah yang disebut Hill dengan istilah "berjudi". Orang-orang awam ini tidak berinvestasi pada perusahaan; mereka bertaruh pada peningkatan harga saham di masa depan. Dalam pikiran mereka, mereka hanya perlu mengumpulkan cukup banyak uang untuk membayar uang mukanya, yang hanya sebagian kecil dari harga total saham. Ketika harga saham naik, mereka bisa menjual, sehingga akan mendapat lebih dari cukup uang untuk melunasi ke broker, dan sisa uangnya bisa mereka kantongi.

Itu asumsi yang sah-sah saja, asalkan harga saham terus naik. Namun, saat pasar saham anjlok, para broker saham langsung menagih margin, dan orang-orang yang membeli dengan uang

muka mendadak mendapati mereka tidak mampu melunasinya. Dan itulah sebabnya begitu banyak orang awam bangkrut pada 1929. Mereka mempertaruhkan uang yang tidak mereka miliki dengan membeli "on margin".

13. *Tidak ada kekuatan yang mantap untuk mengambil keputusan.* Orang yang berhasil mengambil keputusan dengan segera dan mengubahnya dengan lambat. Mereka yang gagal mengambil keputusan lama sekali, dan mengubahnya sering sekali serta cepat sekali. Ketidakmampuan mengambil keputusan secara cepat dan menunda-nunda pekerjaan adalah saudara kembar. Satu datang, satu menyusul. Bunuh pasangan ini sebelum keduanya "menyimpul mati" Anda pada *treadmil* kegagalan.
14. *Satu atau lebih dari enam ketakutan dasar* (ketakutan akan kemiskinan, kritik, penyakit, kehilangan cinta, usia senja, dan kematian). Anda akan menemukan analisis mendalam tentang keenam ketakutan mendasar ini pada bab terakhir. Ketakutan-ketakutan ini harus Anda kuasai agar bisa memasarkan jasa Anda secara efektif.
15. *Keliru memilih pasangan dalam perkawinan.* Ini adalah salah satu penyebab kegagalan paling umum. Relasi pernikahan menyatukan orang dalam hubungan yang intim. Kecuali hubungan ini berjalan dengan harmonis, kegagalan pasti mengikuti. Selain itu, pernikahan akan menjadi salah satu bentuk kegagalan yang ditandai penderitaan dan ketidakbahagiaan, yang menghancurkan semua tanda ambisi.
16. *Khawatir berlebihan.* Orang yang tidak mau mengambil risiko umumnya terpaksa mengambil apa saja yang ditinggalkan oleh orang lain yang memilih mengambilnya. Kekhawatiran berlebih sama buruknya dengan meremehkan. Keduanya adalah hal ekstrem yang wajib dikendalikan. Pada dasarnya kehidupan penuh dengan elemen bahaya.

17. *Keliru memilih rekan bisnis.* Ini adalah salah satu penyebab kegagalan paling umum dalam bisnis. Dalam memasarkan jasa pribadi, orang perlu ekstra hati-hati memilih atasan yang akan menjadi inspirator yang cerdas serta sukses. Kita mencontoh mereka yang paling sering berhubungan dekat dengan kita. Pilih atasan yang pantas ditiru.
18. *Takhayul dan prasangka.* Takhayul adalah suatu bentuk ketakutan. Takhayul juga tanda pengabaian. Orang sukses selalu berpikiran terbuka dan tidak takut pada apa pun.
19. *Keliru memilih jenis pekerjaan.* Tak seorang pun akan sukses pada jenis usaha yang tidak mereka sukai. Langkah paling penting dalam memasarkan jasa pribadi adalah memilih pekerjaan yang benar-benar Anda sukai. Meskipun uang atau situasi mungkin mengharuskan Anda melakukan sesuatu yang tidak Anda sukai untuk sementara, tidak ada yang bisa menghentikan Anda dari mengembangkan rencana untuk mewujudkan sasaran Anda menjadi kenyataan.

KOMENTAR

Kebanyakan pakar modern setuju dengan pernyataan Napoleon Hill bahwa mencari pekerjaan yang Anda sukai adalah kunci penting dalam meraih kesuksesan yang sungguh-sungguh memuaskan. Konsep ini sejalan dengan gaya hidup dan sikap modern yang telah menginspirasi banyak buku, termasuk Feel the Fear and Do It Anyway *oleh Susan Jeffers,* Wishcraft *oleh Barbara Sher, dan* Do What You Love, The Money Will Follow *oleh Marsha Sinetar. Ketiga buku itu menjadi buku terlaris dengan mengembangkan satu konsep tunggal tadi.*

20. *Kurang konsentrasi dalam berusaha.* "Melakukan banyak pekerjaan sekaligus" jarang mendatangkan hasil yang bagus. Konsentrasikan semua usaha Anda pada satu tujuan utama yang pasti.
21. *Kebiasaan menghabiskan uang secara tak terkendali.* Orang yang boros tidak akan berhasil, umumnya karena mereka selalu berdiri di bawah rasa takut miskin. Pupuk kebiasaan menabung secara sistematis dengan menyisihkan beberapa persen dari penghasilan Anda. Uang di bank memberi seseorang pijakan keberanian yang sangat aman ketika melakukan tawar-menawar harga jasa pribadi mereka. Tanpa uang, orang harus menerima apa yang ditawarkan kepadanya, tanpa banyak bicara.
22. *Tidak memiliki antusiasme.* Tanpa antusiasme, orang tidak akan bisa meyakinkan. Selain itu, antusiasme menular, dan orang yang memiliki dan mengendalikannya umumnya diterima dalam kelompok orang mana pun.
23. *Tidak toleran.* Orang dengan pikiran "tertutup" terhadap segala hal jarang berkembang. Tidak toleran berarti orang berhenti mendapatkan ilmu. Bentuk paling merusak dari ketidaktoleranan ini sering dikaitkan dengan perbedaan keyakinan, suku bangsa, dan opini politik.
24. *Berlebihan.* Bentuk paling merusak dari segala sesuatu yang berlebihan dihubungkan dengan makan, minum, dan aktivitas seksual. Berlebihan dalam salah satu hal tersebut fatal bagi keberhasilan.
25. *Tidak dapat bekerja sama dengan orang lain.* Orang lebih banyak kehilangan posisi dan kesempatan besar dalam kehidupan karena kesalahan ini dibanding semua penyebab lain dijadikan satu. Ini adalah kesalahan yang tidak dapat diterima oleh eksekutif atau pemimpin bisnis yang berwawasan luas.
26. *Memiliki kekuasaan yang tidak diperoleh lewat usaha sendiri* (anak-anak keluarga kaya, dan mereka yang mewarisi uang yang bukan hasil jerih payah mereka). Kekuasaan di tangan orang yang tidak

memperolehnya secara bertahap seringkali fatal bagi keberhasilan. Kekayaan mendadak lebih berbahaya daripada kemiskinan.

27. *Ketidakjujuran yang disengaja.* Tidak ada ganti untuk kejujuran. Seseorang mungkin saja berbuat tidak jujur karena dipaksa keadaan yang tidak dapat ia kendalikan tanpa kerusakan permanen. Akan tetapi, tak ada harapan bagi mereka yang memang sengaja berbuat tidak jujur. Cepat atau lambat, keburukan akan terungkap, dan mereka harus membayar hal itu dengan hilangnya reputasi, bahkan mungkin kebebasan mereka.
28. *Egoisme dan kesombongan.* Kualitas ini adalah lampu merah yang memperingatkan orang lain untuk menjauh. Hal ini fatal bagi keberhasilan.
29. *Menebak bukan memikirkan.* Umumnya orang terlalu enggan atau malas mencari fakta yang akan membantu mereka berpikir secara akurat. Mereka lebih memilih bertindak berdasarkan "opini" yang diperoleh dengan menebak atau menilai terlalu cepat.
30. *Kurang modal.* Ini adalah salah satu penyebab kegagalan yang paling umum di antara mereka yang memulai usaha untuk pertama kalinya. Anda harus memiliki cadangan modal yang cukup untuk menyerap kejutan akibat kesalahan mereka sekaligus untuk membantu Anda bertahan sampai memiliki reputasi.
31. Pada nomor ini, sebutkan penyebab khusus kegagalan apa saja yang pernah *Anda* derita yang belum ada di daftar.

Dalam ketiga puluh penyebab utama kegagalan tersebut ada sebuah uraian tentang tragedi kehidupan, yang dapat dipetik hikmahnya oleh setiap orang yang berusaha dan gagal. Akan sangat membantu jika Anda meminta orang yang kenal baik dengan Anda melongok daftar ini bersama Anda dan membantu menganalisis Anda berdasarkan ketiga puluh penyebab kegagalan tadi. Akan menguntungkan jika Anda mencobanya sendiri. Umumnya orang tidak dapat melihat diri mereka sendiri sebaik orang lain. Anda mungkin juga begitu.

Apakah Anda Tahu Nilai Anda?

Pepatah paling kuno berbunyi "Kenali dirimu sendiri!" Jika ingin berhasil memasarkan dagangan, Anda wajib mengetahui dagangan tersebut. Ini juga berlaku dalam memasarkan jasa pribadi. Anda perlu mengetahui semua kelemahan Anda agar Anda dapat menjembatani atau meng hilangkan semua kelemahan tersebut. Anda perlu mengetahui kekuatan Anda agar dapat memanfaatkannya saat menjual jasa Anda. Anda hanya dapat mengenal diri Anda lewat analisis yang akurat.

Dikisahkan ada seorang anak muda yang melamar kepada manajer sebuah perusahaan terkemuka untuk sebuah posisi. Ia terlihat sangat mengesankan sampai sang manajer menanyakan padanya berapa gaji yang ia minta. Ia menjawab tidak mempunyai angka pasti di kepalanya (tidak punya tujuan yang pasti). Manajer menjawab, "Baiklah, kami akan menggaji Anda sesuai kemampuan Anda, setelah mencoba Anda selama seminggu."

"Saya tidak bisa menerimanya," pelamar itu menjawab, "karena gaji saya sekarang lebih besar daripada itu."

Bahkan sebelum Anda mulai merundingkan penyesuaian gaji Anda pada posisi Anda sekarang, atau mencari pekerjaan di tempat lain, pastikan nilai Anda lebih tinggi dibanding sekarang.

Menginginkan uang adalah satu hal—setiap orang ingin lebih banyak—tetapi ingin bernilai lebih adalah hal yang sepenuhnya berbeda. Banyak orang keliru menyamakan keinginan dengan hak mereka. Keinginan Anda terhadap uang sama sekali tidak ada kaitannya dengan nilai Anda. Nilai Anda ditentukan sepenuhnya oleh kemampuan Anda memberikan jasa yang bermanfaat atau kapasitas Anda mendorong orang lain memberikan jasa seperti itu.

Lakukan Inventarisasi pada Diri Anda Sendiri

Analisis diri setiap tahun penting dalam memasarkan jasa pribadi secara efektif, sama pentingnya dengan persediaan tahunan barang dagangan. Selain itu, analisis tahunan akan mengungkap penurunan kesalahan dan peningkatan kebaikan. Orang maju, diam di tempat, dan mundur dalam kehidupan. Tujuan seseorang tentu saja haruslah melangkah maju. Analisis diri tahunan akan mengungkap apakah kemajuan berhasil dicapai, dan jika ya, seberapa besar. Analisis ini juga akan mengungkap langkah-langkah mundur yang dilakukan seseorang. Pemasaran jasa pribadi secara efektif mengharuskan seseorang melangkah maju, bahkan meski kemajuan tersebut berjalan lambat.

Analisis diri tahunan Anda sebaiknya dilakukan pada tiap akhir tahun sehingga Anda dapat memasukkan ke Resolusi Tahun Baru Anda kemajuan yang menurut analisis harus dicapai. Hitung persediaan ini dengan mengajukan pertanyaan-pertanyaan berikut dan mencocokkan jawaban-jawaban Anda dengan bantuan seseorang yang tidak akan mengizinkan Anda membohongi diri sendiri.

Kuesioner Analisis Diri untuk Inventarisasi Pribadi

1. Sudahkah saya mencapai cita-cita yang saya tetapkan sebagai tujuan saya tahun ini? (Anda harus memiliki tujuan tahunan pasti untuk diraih sebagai bagian dari tujuan hidup Anda.)
2. Sudahkah saya memberikan jasa dengan kualitas terbaik yang dapat saya berikan atau apakah seharusnya saya dapat meningkatkan kualitas jasa tersebut?
3. Sudahkah saya memberikan jasa sebanyak yang dapat saya berikan?
4. Sudahkah semangat kerja saya selaras dan kooperatif setiap waktu?
5. Apakah saya telah membiarkan kebiasaan menunda pekerjaan menurunkan efisiensi saya, dan jika ya, sampai di mana?

6. Sudahkah saya memperbaiki kepribadian saya, dan jika ya, dalam hal apa?
7. Sudahkah saya gigih mengikuti rencana-rencana saya sampai selesai?
8. Sudahkah saya mengambil keputusan secara cepat dan pasti dalam semua hal?
9. Apakah saya membiarkan salah satu jenis ketakutan dasar atau lebih menurunkan efisiensi saya?
10. Apakah selama ini saya terlalu khawatir atau terlalu meremehkan?
11. Apakah selama ini relasi saya dengan rekan kerja menyenangkan atau tidak? Jika tidak menyenangkan, apakah kesalahannya sebagian atau seluruhnya, ada pada saya?
12. Apakah selama ini saya membuang energi karena kurang terfokus dalam berusaha?
13. Apakah selama ini saya berpikiran terbuka dan toleran dalam segala hal?
14. Dalam hal apa kemampuan saya memberikan jasa meningkat?
15. Apakah selama ini saya berlebihan dalam salah satu kebiasaan saya?
16. Apakah selama ini, baik secara terbuka maupun diam-diam, saya menunjukkan egoisme?
17. Apakah selama ini sikap saya terhadap rekan-rekan saya sedemikian rupa sehingga mendorong mereka hormat kepada saya?
18. Apakah selama ini opini dan keputusan saya diambil dengan menebak-nebak, atau dengan akurasi analisis atau pikiran?
19. Sudahkah saya menjalankan kebiasaan menganggarkan waktu, pengeluaran, dan penghasilan saya, dan apakah selama ini cukup ketat dalam anggaran-anggaran tersebut?
20. Berapa waktu yang sudah saya habiskan untuk usaha tidak menguntungkan yang sebenarnya dapat saya gunakan untuk mendapatkan keuntungan lebih banyak?
21. Bagaimana cara saya menganggarkan kembali waktu saya, dan mengubah kebiasaan saya agar lebih efisien tahun depan?

22. Apakah saya bersalah atas tindakan yang tidak disetujui nurani saya?
23. Dalam hal apa saya telah memberikan layanan yang lebih banyak dan lebih baik dibandingkan uang yang saya terima?
24. Apakah saya telah berlaku tidak adil terhadap seseorang, dan jika ya, dalam hal apa?
25. Andai saya adalah pembeli jasa saya sendiri tahun ini, akankah saya puas dengan pembelian saya?
26. Apakah saya bekerja di bidang yang tepat, dan jika tidak, kenapa?
27. Apakah pembeli jasa saya puas dengan layanan yang telah saya berikan, dan jika tidak, mengapa?
28. Berapa nilai saya sekarang untuk prinsip-prinsip dasar keberhasilan? (Beri nilai dengan adil dan jujur, dan minta orang yang cukup berani melakukannya dengan akurat memeriksanya.)

Setelah membaca dan mencerna informasi yang disampaikan pada bab ini, Anda siap menyusun rencana praktis untuk memasarkan jasa pribadi Anda. Dalam bab ini, Anda juga bisa menemukan deskripsi yang cukup jelas tentang tiap-tiap prinsip yang penting dalam menyusun rencana untuk menjual jasa pribadi. Di dalamnya termasuk atribut utama kepemimpinan, penyebab paling umum kepemimpinan yang gagal, penjelasan tentang bidang-bidang dengan peluang untuk memimpin, penyebab utama kegagalan dalam semua area bidang kehidupan, dan pertanyaan-pertanyaan penting yang seharusnya bisa digunakan untuk analisis diri.

Penjelasan panjang dan mendetail tentang presentasi disertakan di sini karena Anda akan membutuhkannya jika ingin meraup kekayaan dengan memasarkan jasa pribadi Anda. Mereka yang telah kehilangan harta, dan yang baru saja bekerja mencari uang, tidak memiliki apa-apa selain jasa pribadi untuk ditukar dengan kekayaan; karena itu, penting bagi mereka untuk mendapatkan informasi praktis yang diperlukan guna memasarkan jasa mereka dengan cara yang paling menguntungkan.

Pencernaan dan pemahaman yang lengkap atas informasi yang di-

sampaikan di sini akan sangat berguna dalam memasarkan jasa pribadi seseorang, dan juga akan membantu seseorang menjadi lebih analitis dan mampu menilai orang. Informasi ini tidak ternilai bagi direktur personalia, manajer sumber daya manusia, dan eksekutif yang bertanggung jawab atas seleksi karyawan.

Di Mana dan Bagaimana Mendapatkan Kesempatan untuk Mengumpulkan Kekayaan

Sekarang, setelah menganalisis prinsip-prinsip yang dapat digunakan seseorang untuk mengumpulkan kekayaan, biasanya kita akan bertanya, "Di mana orang dapat menemukan peluang yang menguntungkan untuk menerapkan prinsip-prinsip ini?" Baik, mari kita perinci dan lihat apa yang Amerika Serikat tawarkan kepada mereka yang mencari kekayaan.

Pertama, mari kita ingat bahwa di Amerika, semua warga hidup di sebuah negara di mana setiap warga negara yang patuh hukum menikmati kebebasan berpikir dan bertindak yang tidak ada tandingannya di dunia. Umumnya orang tidak memikirkan keuntungan dari kebebasan ini. Orang tidak pernah membandingkan kebebasan tak terbatas yang dimilikinya dengan kebebasan terbatas di negara-negara lain

Di sini orang memiliki kebebasan berpikir, kebebasan memilih dan menikmati pendidikan, kebebasan beragama, kebebasan berpolitik, kebebasan memilih jenis usaha, profesi atau pekerjaan, kebebasan untuk mengumpulkan dan memiliki tanpa gangguan semua harta yang dapat kita kumpulkan, kebebasan memilih tempat tinggal, kebebasan menikah, kebebasan lewat kesempatan yang sama bagi semua ras, kebebasan bepergian dari satu negara bagian ke negara bagian lain, kebebasan memilih makanan, kebebasan meraih kehidupan yang kita inginkan, termasuk menjadi presiden Amerika Serikat.

Ada bentuk-bentuk kebebasan lainnya, namun daftar ini memberikan pandangan paling jelas ke kebebasan paling penting, yang merupakan peluang tertinggi untuk ***berpikir*** dan ***menjadi kaya***. Amerika Serikat adalah satu-satunya negara yang menjamin semua warganya, baik yang lahir di sana maupun pindah kewarganegaraan, memiliki kebebasan yang beragam dan luas.

Selanjutnya, mari kita hitung ulang beberapa anugerah yang telah diberikan kebebasan tersebut kepada kita. Ambil sebuah keluarga biasa di masyarakat Amerika, yaitu keluarga dengan pendapatan rata-rata, dan hitung manfaat yang tersedia bagi setiap anggota keluarga.

- *Makanan.* Di samping kebebasan berpikir dan bertindak, ada kebebasan memilih pangan, sandang, dan papan—tiga kebutuhan pokok kehidupan. Karena kebebasan universal kita, keluarga biasa memiliki kebebasan memilih makanan yang ada di mana pun di dunia dengan harga yang terjangkau.
- *Papan.* Keluarga ini hidup di sebuah apartemen yang nyaman, berpemanas, dialiri listrik, dilengkapi gas untuk memasak, semua dengan harga sewa yang wajar. Roti sarapan mereka dipanggang dengan panggangan listrik, apartemen dibersihkan dengan penyedot debu listrik. Air panas dan dingin tersedia, sepanjang waktu, di dapur dan kamar mandi. Makanan tetap dingin dalam pendingin listrik. Pakaian dicuci dan dikeringkan. Piring kotor dibersihkan, dan ada banyak alat rumah tangga yang digerakkan listrik dicolokkan ke steker stopkontak di dinding. Keluarga ini mendapat hiburan dan informasi dari seluruh dunia, 24 jam sehari, kalau mereka mau, hanya dengan menyalakan radio *[atau televisi atau komputer]*.

  Selain itu, ada banyak kemudahan lain yang memberi kita sedikit gambaran akan bukti nyata bahwa warga Amerika menikmati kebebasan.

- *Sandang.* Di mana pun di Amerika Serikat, keluarga ini dapat memenuhi kebutuhan mereka akan sandang dan berpakaian dengan nyaman dengan harga yang terjangkau oleh penghasilan rata-rata keluarga.

Baru tiga jenis kebutuhan pokok, yakni, pangan, sandang, dan papan, yang disebutkan. Rata-rata penduduk memiliki keistimewaan dan keuntungan lain sebagai imbalan usaha yang tidak terlalu keras.

Rata-rata warga Amerika memiliki jaminan hak properti yang tidak diterima warga negara lain. Kita bisa menyimpan kelebihan uang di bank dengan jaminan bahwa pemerintah Amerika akan melindungi dan mempertanggungjawabkannya jika bank mengalami kegagalan. Semua orang yang ingin bepergian dari satu negara bagian ke negara bagian lain tidak memerlukan paspor, juga tidak memerlukan izin siapa pun. Anda bisa pergi kapan saja, dengan mobil, kereta, bus, pesawat, kapal, atau metode lainnya yang bisa Anda biayai.

"Keajaiban" yang Memberikan Semua Karunia Ini

Kita sering mendengar politikus berkoar-koar akan kebebasan di Amerika ketika mereka sedang mengincar suara rakyat, tapi mereka jarang menganalisis sumber "kebebasan" ini. Tanpa ada maksud pribadi, tanpa dendam yang ingin diungkapkan, tanpa motif tersembunyi, saya berkesempatan melakukan analisis mendalam tentang "sesuatu" yang misterius, abstrak, dan sering disalah mengerti tersebut, yang memberi setiap warga Amerika lebih banyak berkah, lebih banyak peluang untuk mengumpulkan kekayaan, lebih banyak kebebasan lain, dibanding yang ditemukan di negara mana pun di dunia.

Saya berhak menganalisis sumber dan sifat kekuatan tak terlihat ini karena saya mengenal, dan sudah mengenal, sejak seperempat abad lalu, orang-orang yang mengatur kekuatan ini dan bertanggung jawab memeliharanya.

Nama donatur misterius bagi umat manusia itu adalah *modal.*

Modal tidak hanya terdiri atas uang, namun juga kelompok-kelompok orang yang sangat terorganisasi dan cerdas yang merencanakan cara dan sarana menggunakan uang secara efisien demi kepentingan masyarakat, dan mereka sendiri.

Kelompok-kelompok ini beranggotakan ilmuwan, pendidik, kimiawan, penemu, analis bisnis, pakar humas, pakar transportasi, akuntan, pengacara, dokter, dan kaum laki-laki serta perempuan dengan pengetahuan spesialis yang mumpuni dalam semua bidang industri dan bisnis. Mereka merintis, bereksperimen, dan membuka jalan di lahan-lahan usaha baru. Mereka mendukung perguruan tinggi, rumah sakit, dan sekolah umum, membangun jalan, menerbitkan koran, menanggung sebagian besar beban pemerintah, serta mengurus berbagai hal yang penting bagi kemajuan umat manusia. Pendeknya, pemodal adalah otak peradaban karena mereka menyediakan jaringan yang membangun semua pendidikan, pencerahan, dan kemajuan umat manusia.

Uang, tanpa dibarengi otak selalu berbahaya. Jika dipakai dengan benar, uang adalah unsur paling penting dalam peradaban.

Sedikit pemahaman akan pentingnya modal terorganisasi mungkin dapat Anda peroleh dengan membayangkan diri Anda ditugasi menyiapkan sarapan sederhana tanpa bantuan modal.

Untuk menyediakan teh, Anda harus pergi ke China atau India; keduanya sangat jauh dari Amerika. Kecuali Anda seorang perenang andal, Anda pasti sudah gontai sebelum memulai perjalanan bolak-balik. Kemudian, masih ada masalah lain mengadang. Apa yang akan Anda gunakan sebagai uang, bahkan meski Anda memiliki ketahanan fisik untuk berenang menyeberangi lautan?

Untuk menyediakan gula, Anda harus berenang jauh lagi ke pulau Karibia, atau berjalan jauh ke perkebunan gula-bit di Utah. Akan tetapi, Anda mungkin akan kembali tanpa gula, karena usaha dan uang yang terorganisasi diperlukan untuk menghasilkan gula, belum lagi apa yang diperlukan untuk memproses, mengangkut, dan mengirimkannya ke meja sarapan.

Telur dapat Anda peroleh dengan mudah, tetapi Anda harus berjalan jauh ke Florida atau California sebelum bisa menyajikan dua gelas jus anggur.

Anda masih harus berjalan jauh ke Kansas atau ke daerah lain penghasil gandum jika ingin membuat empat potong roti tawar.

Sereal harus dihilangkan dari menu, karena produk ini tidak akan ada tanpa usaha sekumpulan perempuan dan laki-laki terlatih dan mesin yang dibutuhkan, yang semuanya memerlukan modal.

Setelah rehat, Anda dapat berenang ke Amerika Selatan untuk memetik sesisir pisang, dan dalam perjalanan pulang, berjalan sedikit ke peternakan terdekat untuk mendapatkan susu dan sedikit mentega serta krim. Baru kemudian keluarga Anda dapat segera bersiap duduk dan menikmati sarapan.

Terdengar absurd, kan? Mau apa lagi, prosedur ini memang satu-satunya cara yang mungkin untuk menyediakan bahan-bahan makanan sederhana ini ke jantung kota, andai kita tidak menjalankan sistem kapitalistik.

Fondasi Modal dalam Hidup Kita

Jumlah uang yang dibutuhkan untuk membangun dan memelihara rel kereta api dan kapal uap yang dipakai untuk mengirim sarapan sederhana itu begitu besar. Ratusan juta dolar nilainya, belum lagi pasukan pekerja terlatih yang diperlukan untuk mengawaki kapal dan kereta-kereta tersebut. Akan tetapi, transportasi hanya salah satu unsur peradaban modern di Amerika yang kapitalistik. Sebelum menjadi produk yang siap diangkut, bibit harus ditanam di tanah, atau diproduksi dan disiapkan terlebih dahulu sebelum dipasarkan. Diperlukan dana jutaan dolar untuk membeli peralatan, mesin, pengepakan, pemasaran, dan upah bagi jutaan laki-laki dan perempuan.

Sistem transportasi tidak muncul begitu saja dari tanah dan bekerja secara otomatis. Mesin-mesin ini hadir sebagai jawaban terhadap pang-

gilan peradaban. Mesin-mesin ini hadir lewat kerja keras dan kecerdasan serta kemampuan mengorganisasi yang dimiliki orang-orang dengan imajinasi, keyakinan, antusiasme, keputusan, dan kegigihan. Orang-orang ini disebut pemodal. Mereka termotivasi oleh hasrat untuk membangun, mendirikan, mewujudkan, memberikan layanan bermanfaat, mendapatkan laba, dan mengumpulkan kekayaan. Karena memberikan jasa yang menjadi cikal bakal peradaban, mereka pun memperoleh kekayaan yang luar biasa.

Untuk sederhananya dan agar mudah dipahami, saya akan menambahkan bahwa para pemodal ini adalah orang yang sering kali dijuluki sebagai "kelompok serakah" atau "Wall Street".

Saya tidak sedang berusaha membela atau menentang kelompok orang atau sistem ekonomi mana pun. Tujuan buku ini—sebuah tujuan yang telah dengan setia saya kejar selama lebih dari setengah abad—adalah menyampaikan kepada semua yang menginginkan pengetahuan falsafah yang paling dapat diandalkan oleh individu untuk mengumpulkan kekayaan sebanyak yang mereka inginkan.

Alasan saya melakukan analisis manfaat ekonomis sistem kapitalistik yakni:

1. Untuk menunjukkan bahwa semua yang mencari kekayaan harus mengenali dan menyesuaikan diri terhadap sistem yang mengendalikan semua pendekatan kepada kekayaan, baik besar maupun kecil, dan
2. Untuk menampilkan sisi gambar yang berlawanan dengan sisi yang sedang ditunjukkan oleh para politikus dan ahli propaganda *[dan media]* yang sengaja mengaburkan isu yang mereka angkat, dengan menyebut modal terorganisir layaknya sesuatu yang beracun.

Amerika adalah negara yang kapitalistik. Amerika dibangun dengan memanfaatkan modal. Orang yang mengklaim hak untuk ikut menikmati anugerah kebebasan dan kesempatan, orang yang berusaha mengumpulkan kekayaan di tanah ini, sebaiknya menyadari bahwa kekayaan ataupun peluang tidak akan pernah datang andai modal yang terorganisasi tidak menyediakan manfaat-manfaat ini.

Hanya ada satu cara yang dapat diandalkan untuk mengumpulkan dan secara sah menguasai harta, dan itu adalah memberikan jasa yang bermanfaat. Tidak pernah ada satu pun sistem yang dapat digunakan oleh orang untuk mengumpulkan kekayaan hanya karena jumlah yang besar, atau tanpa memberikan sesuatu yang setara nilainya sebagai harga.

Kesempatan Anda di Tengah-tengah Kekayaan

Amerika menyediakan semua kebebasan dan peluang untuk mengumpulkan kekayaan yang bisa dicapai semua orang jujur. Ketika Anda berburu, Anda pasti memilih lahan di mana banyak terdapat hasil buruan. Ketika Anda mencari kekayaan, prinsip yang sama berlaku.

Jika mengejar kekayaan, Anda tidak akan mengabaikan kemungkinan sebuah negara di mana warganya sangat kaya sehingga para wanita bisa menghabiskan miliaran dolar per tahun hanya untuk kosmetik dan produk kecantikan.

Jangan tergesa-gesa menjauhi negara di mana para prianya dengan sukarela, bahkan dengan penuh semangat, menyerahkan miliaran dolar per tahun untuk industri rugbi, basket, dan bisbol, serta produk-produk lain yang berhubungan dengan kegiatan olahraga semacam itu.

Baru segelintir kemewahan dan hal remeh yang sudah disebutkan. Akan tetapi, ingat bahwa bisnis produksi, transportasi, dan pemasaran barang-barang dagangan ini menyediakan lapangan kerja secara teratur bagi jutaan laki-laki dan perempuan yang menerima upah jutaan dolar per bulan atas jasa mereka dan membelanjakannya sesuka hati untuk membeli barang-barang mewah dan kebutuhan pokok.

Khususnya ingat bahwa tulang punggung semua pertukaran barang dan jasa pribadi ini dapat ditemukan dalam berlimpahnya peluang untuk mengumpulkan kekayaan. Di Amerika, kebebasan membantu warganya. Tidak ada yang menghentikan orang terlibat dalam bagian dari usaha yang diperlukan untuk menjalankan bisnis ini. Jika memiliki bakat hebat, pelatihan, dan pengalaman, orang dapat mengumpulkan kekayaan dalam jumlah yang luar biasa. Mereka yang tidak terlalu beruntung mengumpulkan lebih sedikit. Siapa saja dapat hidup asal mau sedikit berusaha.

Jadi, Anda mengerti, kan? Peluang telah menggelar karpet untuk Anda. Melangkahlah maju, pilih apa yang Anda inginkan, buat rencana, laksanakan rencana tersebut, dan lakukan terus dengan gigih. Sisanya, biarkan sistem kapitalistik yang mengerjakannya. Anda boleh jamin—masyarakat kapitalis menjamin peluang bagi setiap orang untuk memberikan jasa yang bermanfaat dan mengumpulkan kekayaan setara dengan jasa yang diberikan.

"Sistem" ini tidak merampas hak siapa pun atas hal ini, namun sistem ini tidak, dan tidak dapat, menjanjikan sesuatu secara gratis. Hukum ekonomi mengontrol sistem itu sendiri, yang tidak mengakui atau menoleransi usaha mendapatkan sesuatu tanpa memberikan sesuatu.

KESOMBONGAN ADALAH KABUT

YANG MENYELUBUNGI KARAKTER SEJATI SESEORANG

SAMPAI IA PUN TAK BISA MENGENALINYA.

HAL ITU MEMPERLEMAH KEMAMPUANNYA

SEKALIGUS MEMPERKUAT KELEMAHANNYA.

BAB 9

KEPUTUSAN

Penguasaan Penundaan

Langkah Ketujuh Menjadi Kaya

Analisis AKURAT terhadap 25.000 laki-laki dan perempuan yang mengalami kegagalan mengungkap fakta bahwa tak adanya keputusan berada di urutan atas dalam daftar 31 penyebab utama kegagalan.

Penundaan, lawan keputusan, adalah musuh bersama yang harus dikalahkan oleh setiap orang.

Anda akan mendapat kesempatan untuk menguji kapasitas Anda mengambil keputusan cepat dan mantap ketika Anda selesai membaca buku ini, dan siap mulai mewujudkan prinsip-prinsip tersebut ke dalam tindakan.

Analisis saya terhadap beberapa ratus orang yang telah mengumpulkan kekayaan di atas jutaan dolar mengungkap fakta bahwa setiap dari

mereka memiliki kebiasaan cepat mengambil keputusan dan lambat mengubah keputusan. Orang yang gagal mengumpulkan kekayaan, tanpa kecuali, biasanya lambat mengambil keputusan—apabila mengambilnya—dan cepat serta sering mengubahnya.

Salah satu sifat hebat Henry Ford adalah kebiasaannya mengambil keputusan secara cepat dan mantap, dan lambat dalam mengubahnya. Kualitas ini begitu kental dalam diri Pak Ford sehingga ia mendapat reputasi sebagai orang yang keras hati. Kualitas inilah yang membuat Pak Ford terus memproduksi model "T" yang terkenal itu (mobil paling jelek sedunia) ketika semua penasihatnya, dan pembeli mobil tersebut, memaksanya mengubah keputusan itu.

Boleh jadi Pak Ford terlalu lama membuat perubahan, tetapi sisi lain cerita tersebut adalah bahwa keteguhan hati Pak Ford atas keputusan yang diambil memberinya kekayaan yang luar biasa, sebelum perubahan terhadap model tersebut menjadi perlu. Tidak diragukan lagi bahwa kebiasaan Pak Ford mengambil keputusan secara mantap adalah bagian dari kekerashatian tersebut, tetapi kualitas ini masih jauh lebih baik daripada lambat mengambil keputusan dan cepat mengubahnya.

KOMENTAR

Konsistensi Henry Ford, atau cepatnya ia membuat keputusan, juga tampak pada warna dari Model T, yang selama 19 tahun masa produksinya, dan 1908 sampai 1927, dengan jumlah 15 juta unit, hanya dibuat dalam warna hitam.

Begitu Model T diluncurkan, Napoleon Hill bertemu dengan Ford untuk bicara tentang prinsip kesuksesan Menurut Hill, dalam buku Michael Ritt, A Lifetime of Riches: The Biography of Napoleon H'll, Henry Ford *adalah pria "dingin, cuek, tidak antusias, dan hanya bicara kalau terpaksa," kecuali saat membicarakan "mobilnya". Sejak awal, hanya sedikit orang selain Carnegie yang bisa meramalkan kesuksesan Ford, yang belakangan Hill atribusikan pada kendali diri Ford dan usaha terkonsentrasinya. Saat Hill per-*

tama kali bertemu dengan Ford pada 1911, Ford hanya tertarik membicarakan Model T. Setelah Ford mengajaknya "berkeliling pabrik", Hill membeli satu unit mobil seharga $680

Membuat Keputusan Anda Sendiri

Sebagian besar orang yang gagal mengumpulkan uang yang cukup untuk kebutuhan mereka biasanya mudah dipengaruhi opini orang lain. Mereka membiarkan gosip, rumor, opini orang, dan para pembaca berita berpikir untuk mereka. Opini adalah barang paling murah di dunia. Setiap orang punya segerobak opini yang siap digelontorkan kepada siapa saja yang mau menerimanya. Jika terpengaruh oleh opini ketika mengambil keputusan, Anda tidak akan berhasil dalam segala pekerjaan, apalagi yang bersifat mentransmutasikan hasrat pribadi Anda menjadi uang.

Kalau Anda terpengaruh oleh opini orang lain, Anda tidak akan memiliki hasrat Anda sendiri.

Biarkan nasihat datang dari diri Anda sendiri, ketika menjalankan prinsip-prinsip yang diuraikan di sini, dengan mengambil sendiri keputusan Anda dan mengikutinya. Abaikan nasihat lainnya, kecuali dari anggota kelompok "Master Mind" Anda, dan pastikan dalam memilih kelompok ini Anda hanya memilih mereka yang sepenuhnya bersimpati dan selaras dengan tujuan Anda.

Teman dekat dan kerabat, meski tidak pernah bermaksud seperti itu, sering mencela orang lewat "opini" dan kadang ejekan dengan maksud bercanda. Ribuan laki-laki dan perempuan mengidap gangguan rendah diri seumur hidup karena orang yang sebetulnya bermaksud baik tetapi ceroboh menghancurkan kepercayaan diri mereka lewat opini atau ejek-[illegible]

Anda punya otak dan pikiran sendiri. Gunakan dan ambil sendiri keputusan Anda. Kalau Anda memerlukan fakta atau informasi dari orang

lain, untuk membantu Anda mengambil keputusan, seperti yang mungkin terjadi dalam berbagai kesempatan, dapatkan fakta atau cari informasi yang Anda perlukan secara diam-diam, tanpa mengungkapkan maksud Anda.

Biasanya orang yang tahu sedikit akan berusaha menimbulkan kesan seolah mereka tahu banyak hal. Orang seperti ini biasanya terlalu banyak bicara dan kurang mendengar. Buka mata dan telinga Anda lebar-lebar—dan tutup mulut Anda jika Anda ingin memperoleh kebiasaan mengambil keputusan secara cepat. Mereka yang banyak bicara sedikit bekerja. Kalau lebih banyak berbicara daripada mendengar, Anda tidak hanya akan kehilangan banyak peluang untuk mengumpulkan pengetahuan, tetapi juga membuka rencana dan tujuan Anda kepada mereka yang akan dengan senang hati mengalahkan Anda karena iri pada Anda.

Camkan juga bahwa setiap kali membuka mulut di depan orang yang kaya dengan pengetahuan, Anda memamerkan kepada orang tersebut pengetahuan Anda yang terbatas, atau bahkan betapa tidak berpengetahuannya Anda! Kebijaksanaan sejati biasanya terpancar dari sikap sederhana dan tidak banyak bicara.

Ingat bahwa setiap orang yang berhubungan dengan Anda, seperti Anda, sedang mencari peluang untuk mengumpulkan uang. Jika menceritakan rencana-rencana Anda dengan terlalu terbuka, Anda mungkin terkejut mengetahui bahwa orang lain telah mengalahkan Anda dengan lebih dulu mewujudkan rencana-rencana yang Anda umbar secara tidak bijaksana.

Keputusan pertama Anda haruslah menutup mulut dan membuka mata serta telinga.

Sebagai pengingat Anda untuk mengikuti saran ini, salinlan epigram berikut dalam huruf besar-besar dan pasang di mana Anda akan melihatnya setiap hari: "Beritahu dunia apa yang ingin Anda lakukan, tapi pertama-tama tunjukkanlah."

Ini sama dengan ungkapan "tindakan lebih penting daripada kata-kata".

Nilai sebuah keputusan ditentukan oleh keberanian yang diperlukan untuk mengambilnya. Keputusan-keputusan besar, yang menjadi dasar peradaban, diambil dengan menanggung risiko-risiko besar, yang seringkali dapat berarti kematian.

Keputusan Lincoln untuk mengeluarkan Proklamasi Emansipasi yang memberi kebebasan bagi para budak di Amerika diambil dengan pemahaman penuh bahwa tindakan ini akan membuat ribuan teman dan pendukung politik berbalik menentangnya.

Ketika penguasa Athena memberi Sokrates pilihan untuk menyangkal ajarannya atau menerima hukuman mati, keputusan Sokrates untuk menenggak racun, daripada mengompromikan keyakinan pribadinya, adalah keputusan yang berani. Sampai beribu-ribu tahun kemudian hal itu memberi kebebasan untuk berpikir dan berpendapat bagi orang-orang, bahkan yang pada saat itu belum lahir.

Lima Puluh Enam Orang yang Menantang Tiang Gantungan

Keputusan terbesar sepanjang sejarah, terkait warga Amerika, diambil di Philadelphia, pada 4 Juli 1776, ketika 56 orang menandatangani sebuah dokumen yang mereka tahu pasti akan membawa kebebasan bagi semua orang Amerika atau membawa ke-56 enam orang tersebut ke tiang gantungan!

Anda pasti tahu dokumen terkenal tersebut, Deklarasi Kemerdekaan, tapi bisakah Anda menarik pelajaran hebat dalam pencapaian pribadi yang diajarkan dokumen itu dengan sedemikian jelasnya?

Kita semua ingat tanggal keputusan monumental ini diambil, tetapi sedikit yang menyadari keberanian besar yang diperlukan untuk mengambil keputusan semacam itu. Kita ingat sejarah kita karena diajarkan; kita ingat tanggal dan nama-nama orang yang berperang; kita ingat Valley Forge, dan Yorktown; kita ingat George Washington dan Lord

Cornwallis. Akan tetapi kita hanya tahu sedikit kekuatan sebenarnya di balik nama-nama, tanggal-tanggal, dan tempat-tempat tersebut. Kita masih tidak tahu banyak tentang kekuatan tak berwujud yang memberi Amerika kemerdekaan, lama sebelum pasukan Washington mencapai Yorktown.

Adalah sebuah tragedi bahwa para penulis sejarah lupa, sepenuhnya, menyebut kekuatan luar biasa yang telah melahirkan dan memberi kebebasan bagi bangsa yang ditakdirkan untuk menetapkan standar baru kemerdekaan bagi semua bangsa di muka bumi. Saya sebut tragedi karena kekuatan inilah yang harus digunakan oleh semua individu yang menemui kesulitan kehidupan dan memaksa kehidupan membayar harga yang diminta.

Mari kita sekilas meninjau peristiwa yang melahirkan kekuatan ini. Cerita ini berawal dengan sebuah insiden di Boston, pada 5 Maret 1770. Tentara Inggris sedang berpatroli di jalan, dan keberadaan mereka adalah ancaman terbuka bagi warga. Kolonis tidak suka orang bersenjata berbaris di antara mereka. Mereka mulai mengungkapkan kebencian tersebut secara terbuka, dengan lemparan batu dan sumpah serapah, ke arah serdadu yang sedang berbaris, sampai sang pemimpin komando memberi aba-aba, "Hunus bayonet . . . Serbu!"

Terjadilah pertempuran. Banyak orang mati dan luka-luka. Insiden ini menimbulkan ketidaksukaan hebat sehingga Dewan Provinsi (yang terdiri atas para pemuka kolonis) mengadakan sebuah rapat untuk mengambil tindakan pasti. Dua di antara anggota Dewan tersebut adalah John Hancock dan Samuel Adams. Mereka berbicara dengan penuh keberanian dan menyatakan bahwa sebuah gerakan harus disiapkan untuk mengusir semua tentara Inggris dari Boston.

Camkan—keputusan, dalam benak kedua orang ini, mungkin lebih tepat disebut sebagai awal kebebasan yang warga Amerika Serikat sekarang nikmati. Camkan juga bahwa keputusan kedua orang ini membutuhkan keyakinan dan keberanian, karena hal itu berbahaya.

Sebelum Dewan mengakhiri rapat, Samuel Adams ditunjuk untuk

menemui gubernur provinsi tersebut, Hutchinson, dan menuntut penarikan mundur tentara Inggris.

Permintaan dipenuhi, tentara ditarik dari Boston, tetapi insiden belum berakhir. Peristiwa ini menghasilkan sebuah situasi yang akan mengubah seluruh tren peradaban.

Richard Henry Lee menjadi salah satu unsur penting dalam kisah ini karena ia dan Samuel Adams sering berkorespondensi, berbagi ketakutan dan harapan-harapan mereka tentang kesejahteraan warga provinsi mereka secara bebas. Dari kebiasaan ini, Adams memperoleh ide bahwa saling berkirim surat antara ketiga belas koloni akan membantu menciptakan koordinasi usaha yang sangat diperlukan untuk mengatasi permasalahan mereka. Dua tahun setelah benturan dengan tentara di Boston, Maret 1772, Adams menyampaikan gagasannya ke Dewan, dalam bentuk mosi untuk mendirikan komite korespondensi di antara koloni, dengan seorang koresponden resmi yang ditunjuk pada setiap koloni, "yang bertujuan menciptakan kerja sama persahabatan demi perbaikan koloni Amerika Inggris."

Inilah awal lahirnya kekuatan dahsyat yang memberi warga Amerika kemerdekaan. Tokoh Master Mind sudah disiapkan. Mereka adalah Adams, Lee, dan Hancock.

Komite Korespondensi dibentuk. Warga koloni mulai melancarkan serangan terorganisasi terhadap tentara Inggris, lewat insiden yang sama dengan kerusuhan Boston, namun belum mendatangkan manfaat apa-apa. Kebencian individu mereka belum disatukan oleh para tokoh Master Mind. Kelompok-kelompok perorangan tersebut belum menyatukan hati, pikiran, dan jiwa mereka dalam sebuah keputusan pasti untuk mengatasi masalah mereka dengan orang Inggris selamanya, sampai Adams, Hancock, dan Lee bergabung.

Sementara itu, tentara Inggris tidak berleha-leha. Mereka juga sedang membuat beberapa perencanaan dan menunjuk tokoh Master

Mind mereka sendiri, dengan dukungan uang dan organisasi tentara yang lebih baik.

Keputusan yang Mengubah Sejarah

Istana menunjuk Gage menggantikan Hutchinson sebagai Gubernur Massachusetts. Tindakan pertama gubernur baru ini adalah mengirim kurir untuk mengundang Samuel Adams dengan maksud mengakhiri perlawanannya lewat ketakutan.

Kita dapat menangkap nuansa peristiwa tersebut dengan membaca kutipan percakapan antara Kolonel Fenton (kurir suruhan Gage) dan Adams.

Kolonel Fenton: "Saya diberi wewenang oleh Gubernur Gage untuk berbicara kepada Anda, Pak Adams, bahwa Gubernur telah diberi wewenang untuk memberi Anda keuntungan yang sangat memuaskan *[usaha memikat Adam dengan janji suap]*, asalkan Anda mau menghentikan perlawanan terhadap kebijakan pemerintah. Gubernur berpesan sebaiknya Anda tidak membuat raja makin tidak nyaman. Apa yang Anda lakukan dapat membuat Anda terkena hukuman sesuai undang-undang Henry VIII di mana pelaku dapat dikirim ke Inggris untuk diadili karena berkhianat, atau berusaha berkhianat, atas perintah gubernur sebuah provinsi. Akan tetapi, dengan mengubah arah politik, Anda tidak hanya akan menerima keuntungan pribadi yang sangat besar, tetapi juga berdamai dengan Raja."

Samuel Adams punya dua keputusan untuk dipilih. Ia dapat saja menghentikan perlawanan dan menerima suap, atau terus dan menanggung risiko digantung!

Yang jelas, waktu memaksa Adam saat itu juga mengambil sebuah keputusan yang dapat berakhir dengan nyawanya. Adams meminta Kolonel Fenton berjanji bahwa kolonel akan menyampaikan kepada gubernur jawaban yang sama persis dengan yang Adams katakan kepada Fenton.

Jawaban Adams, "Katakan kepada Gubernur Gage bahwa setahu

saya, saya sudah lama berdamai dengan Raja Diraja. Iming-iming apa pun tidak dapat memaksa saya meninggalkan tujuan mulia saya bagi negara saya. Sampaikan kepada Gubernur Gage saran Samuel Adams kepadanya, jangan lagi menghina perasaan bangsa yang sedang murka."

Ketika menerima jawaban pedas dari Adams, Gubernur Gage langsung murka dan mengeluarkan perintah yang berbunyi, "Saya, dengan ini, atas nama raja, menawarkan dan menjanjikan pengampunan paling murah hati kepada semua orang yang mau meletakkan senjata dan kembali menjadi penduduk yang damai, kecuali Samuel Adams dan John Hancock, yang pelanggarannya terlalu berat sehingga tidak mungkin diberi pertimbangan apa pun kecuali hukuman mati."

Posisi Adams dan Hancock terpojok. Ancaman gubernur yang kalap memaksa kedua orang ini mengambil sebuah keputusan yang sama berbahayanya. Mereka segera menggelar rapat rahasia bagi para pengikut setia mereka. Setelah semua peserta hadir, Adams mengunci pintu, menaruh kunci dalam sakunya, dan mengatakan kepada yang hadir tentang betapa mendesaknya penyelenggaraan Kongres Kolonis, dan bahwa tak seorang pun boleh meninggalkan ruangan sampai keputusan tentang Kongres tersebut dicapai.

Beraneka reaksi muncul. Beberapa orang menimbang akibat radikalisme semacam itu. Beberapa mempertanyakan apakah bijaksana mengambil keputusan menentang Raja. Terkunci dalam ruangan tersebut dua orang yang kebal terhadap rasa takut, buta terhadap potensi kegagalan. Hancock dan Adams. Lewat pengaruh pikiran mereka, para peserta rapat terdorong untuk menyepakati, lewat Komite Korespondensi, bahwa persiapan harus dilakukan untuk menyambut Kongres Kontinental Pertama yang akan dilangsungkan di Philadelphia tanggal 5 September 1774.

Camkan tanggal ini. Tanggal ini lebih penting daripada tanggal 4 Juli 1776. Andai tidak ada keputusan untuk menyelenggarakan Kongres Kontinental, Deklarasi Kemerdekaan tidak akan pernah ditandatangani.

Sebelum pertemuan pertama Kongres yang baru, seorang pemimpin lainnya dari wilayah lain Amerika sibuk bergelut menerbitkan "Summary View of the Rights of British America". Dialah Thomas Jefferson, dari provinsi Virginia, yang relasinya dengan Lord Dunmore (wakil Istana di Virginia) sama tegangnya dengan hubungan antara Hancock dan Adam dengan gubernur mereka.

Tak lama setelah Summary of Rights terbit, Jefferson diberitahu bahwa ia akan dituntut karena telah melakukan pengkhianatan berat terhadap wakil raja. Terinspirasi oleh ancaman tersebut, salah seorang kolega Jefferson, Patrick Henry, dengan berani mengungkapkan perasaannya, menutup pernyataannya dengan kalimat yang terus dikenang, "Jika dianggap pengkhianatan, sekalian saja manfaatkan sebaik-baiknya."

Orang-orang seperti inilah yang, tanpa kekuasaan, tanpa wewenang, tanpa kekuatan militer, tanpa uang, dengan sungguh-sungguh memikirkan nasib koloni. Berawal dari pembukaan Kongres Kontinental Pertama, dan berlanjut selang dua tahun berikutnya sampai tanggal 7 Juni 1776, Richard Henry Lee bangkit, menyapa Kongres, dan di hadapan Dewan yang masih terpana membuat pernyataan seperti berikut:

"Hadirin, saya membuat pernyataan bahwa Koloni Bersatu adalah dan berhak menjadi negara bagian yang bebas dan merdeka, bahwa koloni bersatu harus memisahkan diri dari segala ikatan dengan Kerajaan Inggris, dan bahwa hubungan politis antara Koloni Bersatu dan Britania Raya harus dan wajib diakhiri sepenuhnya."

Keputusan Paling Penting yang Pernah Diliput di Surat Kabar

Pernyataan luar biasa Lee segera dibahas dengan gencar, dan sedemikian bertele-tele sehingga ia mulai hilang kesabaran. Akhirnya, setelah berdebat berhari-hari, ia kembali menyapa rapat dan menyatakan, dengan suara jelas dan tegas, "Bapak Presiden, kita sudah membahas permasalahan ini selama berhari-hari. Ini satu-satunya cara yang kita punya.

Mengapa, Pak, kita harus terus menundanya? Mengapa masih bermusyawarah? Mari kita dirikan Republik Amerika di hari yang berbahagia ini. Bantu dia berdiri, bukan untuk menghancurkan atau mengalahkan, tetapi menata kembali perdamaian dan hukum."

Sebelum mosinya diputuskan lewat pemungutan suara, Lee harus kembali ke Virginia karena salah satu anggota keluarganya sakit keras, tetapi sebelum pergi, ia menitipkan misi ini kepada temannya, Thomas Jefferson, yang berjanji akan bertarung sampai tindakan yang diinginkan diambil. Tak lama setelah itu, Ketua Kongres (Hancock) menunjuk Jefferson sebagai ketua sebuah komite yang akan menyusun Deklarasi Kemerdekaan.

Komite ini bekerja keras dan tak kenal lelah menyusun sebuah dokumen yang akan berarti, jika disetujui Kongres, bahwa setiap orang yang menandatanganinya berarti menandatangani surat kematian mereka sendiri jika Koloni kalah dalam perang melawan Inggris Raya, yang akan terjadi tak lama kemudian.

Akhirnya selesailah dokumen tersebut, dan pada tanggal 28 Juni draf aslinya dibaca di hadapan Kongres. Selama beberapa hari naskah ini dibahas, diubah, dan dipersiapkan. Tanggal 4 Juli 1776, Thomas Jefferson berdiri di hadapan Dewan, dan tanpa rasa takut membacakan keputusan paling monumental pada selembar kertas itu.

"Ketika dalam perjalanan kehidupan manusia sebuah bangsa perlu mengakhiri ikatan politis yang telah saling menghubungkan mereka, dan mengambil, di antara kekuatan lain di muka bumi, posisi yang terpisah dan setara yang dianugerahkan oleh Alam dan Tuhan Penguasa Alam kepada mereka, penghormatan yang pantas terhadap pendapat manusia mewajibkan mereka menyatakan tujuan yang memaksa mereka memisahkan diri.... "

Ketika Jefferson selesai, dokumen diputuskan dengan pemungutan suara, diterima, dan ditandatangani oleh ke-56 orang tersebut; masing-masing mempertaruhkan nyawa ketika mengambil keputusan untuk

membubuhkan nama mereka. Lewat keputusan tersebut lahirlah sebuah bangsa yang akan memberi umat manusia selamanya hak istimewa un-tuk mengambil keputusan.

Cermati kejadian yang membawa kelahiran Deklarasi Kemerdekaan, dan yakinlah bahwa bangsa Amerika lahir dari sebuah keputusan yang diciptakan oleh tokoh Master Mind, yang beranggotakan 56 orang. Catat baik-baik bahwa keputusan merekalah yang memastikan kemenangan tentara Washington, karena semangat keputusan tersebut hidup dalam hati setiap tentara yang berperang bersamanya dan menjadi kekuatan spiritual yang tidak mengenal apa itu kegagalan.

Catat juga (dengan manfaat pribadi yang besar) bahwa kekuatan yang memberi Amerika kemerdekaan adalah kekuatan yang sama dengan yang harus digunakan oleh setiap individu yang menjadi mandiri. Kekuatan ini tersusun atas prinsip-prinsip yang diuraikan dalam buku ini. Tidak sulit untuk mencari, dalam kisah tentang Deklarasi Kemerdekaan, minimal enam dari semua prinsip ini: hasrat, keputusan, keyakinan, kegigihan, tokoh Master Mind, dan perencanaan terorganisasi.

Ketahui Apa yang Anda Inginkan maka Biasanya Anda Akan Mendapatkannya

Dalam filosofi ini akan ditemukan saran bahwa pikiran, dengan dukungan hasrat yang kuat, cenderung akan berubah sendiri menjadi wujud fisiknya. Sebelum melanjutkan, saya ingin meninggalkan sebuah saran yang dapat ditemukan seseorang dalam cerita ini, dan dalam kisah pendirian United States Steel Corporation, yang merupakan sebuah gambaran sempurna tentang cara yang dipakai pikiran untuk mewujud kan transformasi yang luar biasa ini.

Dalam mencari rahasia sebuah cara, jangan mengharapkan mukjizat, karena Anda tidak akan pernah menemukannya. Anda hanya akan me-

nemui hukum alam yang abadi. Hukum-hukum ini tersedia bagi setiap orang yang memiliki keyakinan dan keberanian untuk menggunakannya. Hukum-hukum ini dapat digunakan untuk membawa kebebasan bagi sebuah bangsa, atau mengumpulkan kekayaan. Semua ini gratis kecuali waktu yang diperlukan untuk memahami dan mencerna hukum tersebut.

Mereka yang mengambil keputusan dengan segera dan tahu pasti apa yang mereka inginkan biasanya berhasil. Para pemimpin setiap bidang kehidupan mengambil keputusan dengan cepat, dan mantap. Inilah alasan utama mereka menjadi pemimpin. Dunia cenderung membuka ruang bagi mereka yang kata-kata dan tindakan-tindakannya menunjukkan bahwa mereka tahu ke mana mereka menuju.

Tidak mengambil keputusan adalah kebiasaan yang biasanya dimulai sejak muda. Kebiasaan ini menjadi permanen ketika orang tersebut menjalani sekolah dasar, sekolah lanjutan, dan bahkan perguruan tinggi tanpa kepastian tujuan.

Kebiasaan tidak mengambil keputusan yang terbentuk karena kelemahan sistem sekolah kita menempel bersama murid ke pekerjaan yang mereka pilih jika mereka memilih sendiri pekerjaan mereka. Umumnya, orang muda yang baru lepas sekolah mencari pekerjaan apa saja yang dapat mereka temukan. Mereka menerima apa saja yang pertama kali mereka temukan karena telah terperangkap dalam kebiasaan tidak mengambil keputusan. Mayoritas karyawan saat ini tidak beranjak dari posisi mereka karena tidak memiliki kepastian keputusan untuk merencanakan posisi yang pasti dan pengetahuan tentang cara memilih bos.

Kepastian keputusan selalu mensyaratkan nyali. Kadang nyali yang sangat besar. Ke-56 orang yang menandatangani Deklarasi Kemerdekaan mempertaruhkan nyawa mereka pada keputusan untuk membubuhkan tanda tangan di dokumen tadi. Orang yang mengambil sebuah keputusan pasti untuk memperoleh pekerjaan tertentu, dan berhasil, tidak mempertaruhkan nyawa mereka pada keputusan tersebut; mereka

mempertaruhkan kebebasan ekonomi mereka. Kemandirian finansial, kekayaan, bisnis yang menggiurkan, dan jabatan profesional tidak ada dalam jangkauan mereka yang mengabaikan atau menolak mengharapkan, merencanakan, dan menuntut hal-hal ini. Orang yang menginginkan kekayaan dengan semangat yang sama dengan semangat Samuel Adams ketika menginginkan kemerdekaan bagi Koloni pasti akan mengumpulkan kekayaan.

TIDAK ADA ORANG YANG MENCAPAI

KESUKSESAN BESAR

TANPA PENGORBANAN PRIBADI.

BAB 10

KEGIGIHAN

Upaya Berkelanjutan yang Diperlukan untuk Membangkitkan Keyakinan

Langkah Kedelapan Menjadi Kaya

KEGIGIHAN adalah salah satu faktor penting dalam prosedur mentransmutasikan hasrat menjadi wujud moneternya. Landasan kegigihan adalah kekuatan kemauan.

Daya kemauan dan hasrat, ketika dikombinasikan dengan sempurna, akan menjadi pasangan yang luar biasa. Orang orang yang berhasil mengumpulkan kekayaan yang sangat banyak biasanya dikenal berdarah dingin dan kadang tak punya belas kasihan. Mereka sering disalahpahami. Yang mereka miliki adalah daya kekuatan, yang mereka campur

dengan kegigihan, dan gunakan untuk menyokong hasrat mereka untuk memastikan tercapainya tujuan-tujuan mereka.

Umumnya orang siap membidik sasaran dan tujuan tinggi mereka dan menyerah ketika tanda-tanda pertama perlawanan dan ketidakmujuran mulai terlihat. Hanya sedikit yang maju terus mengabaikan semua perlawanan, sampai mereka berhasil mencapai sasaran mereka.

Mungkin tidak ada konotasi heroik untuk kata *kegigihan*, tetapi kualitasnya sama seperti karbon pada baja.

Proses membangun kekayaan biasanya melibatkan penerapan ketiga belas faktor filosofi ini. Prinsip-prinsip ini harus dipahami—dan harus diterapkan dengan kegigihan oleh semua orang yang ingin mengumpulkan uang.

Ujian Kegigihan Anda

Jika Anda membaca buku ini dengan maksud menerapkan pengetahuan yang disampaikannya, ujian pertama atas kegigihan Anda akan datang ketika Anda mulai mengikuti keenam langkah yang diuraikan pada Bab 3, Hasrat. Kecuali merupakan satu dari sedikit orang yang telah memiliki tujuan pasti, dan sebuah rencana pasti untuk mewujudkannya, Anda mungkin membaca instruksi-instruksi tersebut tapi tidak pernah menerapkannya dalam kehidupan sehari-hari.

Tidak adanya kegigihan adalah salah satu sebab utama kegagalan. Terlebih lagi, pengalaman dengan ribuan orang membuktikan bahwa tiadanya kegigihan adalah salah satu kelemahan paling umum pada sebagian besar orang. Bagaimanapun, kelemahan ini dapat diatasi dengan usaha. Cara mudah mengatasi tidak adanya kegigihan ini sepenuhnya tergantung pada intensitas hasrat seseorang.

Titik tolak semua prestasi adalah hasrat. Camkan ini selalu. Hasrat yang lemah mendatangkan hasil yang lemah, seperti halnya api kecil menghasilkan panas sedikit. Jika Anda mendapati diri kurang gigih,

kelemahan ini dapat diatasi dengan membangun api yang lebih kuat di bawah hasrat Anda.

Teruslah membaca sampai selesai, kemudian kembali ke Bab 3, dan segera laksanakan instruksi-instruksi yang diberikan dalam keenam langkah tersebut. Semangat yang menyertai Anda mengikuti langkah-langkah tersebut akan menunjukkan dengan jelas seberapa besar atau seberapa kecil Anda benar-benar berhasrat mengumpulkan uang. Jika mendapati diri begitu-begitu saja, Anda boleh yakin bahwa Anda belum memperoleh "kesadaran uang" yang harus Anda miliki sebelum Anda dapat yakin mengumpulkan kekayaan.

Kekayaan mengalir kepada mereka yang pikirannya telah siap "menarik" kekayaan-kekayaan semacam itu, seperti air yang mengalir ke laut.

Jika kegigihan Anda lemah, fokuslah pada Bab 11—Kekuatan Master Mind. Kelilingi diri Anda dengan kelompok "Master Mind" dan lewat usaha kerja sama antaranggota kelompok "Master Mind" tersebut, Anda dapat membangun kegigihan. Anda akan menemukan instruksi tambahan untuk mengembangkan kegigihan ini pada Bab 5 tentang Autosugesti, dan Bab 13, Pikiran Bawah Sadar. Ikuti instruksi-instruksi yang diuraikan pada bab-bab tersebut sampai Anda membangun kebiasaan yang menyerahkan kepada pikiran bawah sadar Anda sebuah gambaran yang jelas tentang objek hasrat Anda. Dari sini, Anda tidak akan terganggu lagi oleh tiadanya kegigihan.

Pikiran bawah sadar Anda akan bekerja terus-menerus, ketika Anda terjaga dan ketika Anda terlelap.

Apakah Anda "Sadar Uang" atau "Sadar Kemiskinan"?

Usaha sporadis untuk menerapkan prinsip-prinsip ini tidak ada gunanya bagi Anda. Untuk memperoleh hasil, Anda harus menerapkan semua aturan tersebut sampai penerapannya menjadi sebuah kebiasaan yang menyatu dengan diri Anda. Tidak ada cara lain bagi Anda untuk mengembangkan "kesadaran akan uang" yang diperlukan tersebut.

Kemiskinan mendekati mereka yang pikirannya mendukung hal semacam itu, karena uang mendekati mereka yang pikirannya dengan sengaja disiapkan untuk menariknya, dan lewat hukum-hukum yang sama. Dan meskipun kesadaran akan uang harus dikembangkan dengan sengaja, kesadaran akan kemiskinan berkembang tanpa penerapan secara sadar kebiasaan yang mendukung hal tersebut. Kesadaran akan uang harus diciptakan secara teratur, kecuali seseorang sudah sejak dari lahir memiliki kesadaran semacam itu.

Jika memahami inti paragraf sebelumnya, Anda akan memahami pentingnya kegigihan dalam akumulasi kekayaan. Tanpa kegigihan, Anda akan kalah, bahkan sebelum mulai. Dengan kegigihan, Anda akan menang.

Jika pernah mengalami mimpi buruk, Anda akan menyadari nilai kegigihan. Anda berbaring di ranjang, setengah terjaga, dengan perasaan hampir mati. Anda tidak dapat berbalik, atau menggerakkan satu pun otot. Anda sadar Anda harus mulai mengambil kembali kontrol atas otot-otot Anda. Lewat usaha gigih daya kemauan, akhirnya Anda dapat menggerakkan jari-jemari tangan yang satu. Dengan terus menggerakkan jari-jemari, Anda memperluas kendali Anda ke otot-otot lengan Anda, sampai Anda dapat mengangkatnya. Lalu, Anda memperoleh kendali atas lengan satunya dengan cara yang sama. Akhirnya Anda mengambil kontrol atas otot-otot kaki yang satu, dan kemudian meluas ke kaki lainnya. Kemudian—dengan satu kemauan yang sangat besar—Anda mengambil kontrol penuh atas sistem perototan Anda dan "meloncat" keluar dari mimpi buruk Anda. Anda melakukannya selangkah demi selangkah.

Anda mungkin merasa perlu "meloncat" ke luar dari inersia mental Anda, dengan prosedur yang sama, bergerak perlahan pada awalnya, kemudian meningkatkan kecepatan Anda, sampai Anda memperoleh kendali penuh atas kemauan Anda. Bersikaplah gigih betapa pun lambat Anda harus bergerak pada awalnya. Kegigihan mendatangkan keberhasilan.

"Meloncat" Keluar dari Inersia Mental

Jika menyeleksi kelompok "Master Mind" Anda dengan cermat, Anda akan menemukan minimal seseorang yang akan membantu Anda mengembangkan kegigihan. Beberapa orang yang telah berhasil mengumpulkan kekayaan melakukannya karena kebutuhan. Mereka memupuk kebiasaan gigih karena mereka begitu terdesak oleh keadaan sehingga mereka harus gigih.

Mereka yang telah memupuk kebiasaan gigih tampaknya menikmati perlindungan dari kegagalan. Tak peduli berapa kali kalah, pada akhirnya mereka berada di puncak tangga. Kadang, seperti ada seorang pemandu tak terlihat yang bertugas menguji orang lewat semua pengalaman yang menjatuhkan semangat. Mereka yang bangkit kembali setelah kalah dan terus berusaha akan menang; dan dunia berteriak, "Aku tahu kau mampu melakukannya!" Pemandu tak terlihat ini tidak pernah membiarkan siapa pun menikmati prestasi hebat tanpa lulus uji kegigihan. Mereka yang tidak mampu mengikutinya tidak akan naik kelas.

Mereka yang mampu "melewatinya" akan mendapat ganjaran penuh atas kegigihan mereka. Bukan itu saja! Mereka menerima, sebagai kompensasi, apa pun tujuan yang mereka kejar. Mereka menerima sesuatu yang jauh lebih penting dibanding kompensasi materi—pengetahuan bahwa "setiap kegagalan membawa benih manfaat yang setara".

Gigihlah Menghadapi Kegagalan

Orang yang belajar dari pengalaman tentang betapa pentingnya bersikap gigih adalah mereka yang menganggap kegagalan sebagai sesuatu yang bersifat sementara. Mereka adalah orang-orang yang hasratnya diterapkan dengan penuh kegigihan sehingga kekalahan pada akhirnya diubah menjadi kemenangan.

Kita melihat betapa luar biasa banyak orang yang jatuh dalam keka-

lahan, dan tidak pernah bangun kembali. Kita hanya menyaksikan sedikit yang mengambil hukuman kekalahan sebagai cambuk untuk berusaha lebih keras. Akan tetapi, hal yang tidak kita lihat, hal yang tak diduga keberadaannya oleh kebanyakan dari kita, adalah kekuatan diam-diam tapi tak bisa dilawan yang menyelamatkan mereka yang bertarung melawan ketidakberanian. Mari kita sebut kekuatan ini kegigihan, biarkan saja begitu. Satu hal yang pasti: jika tidak memiliki kegigihan, seseorang tidak akan meraih kesuksesan yang berarti di bidang apa pun.

Selagi menulis baris-baris ini, saya bisa melihat ke luar jendela dan melihat Broadway, "Kuburan Harapan-Harapan yang Mati" dan "Teras Peluang-Peluang", kurang dari satu blok jauhnya. Orang-orang dari seluruh penjuru dunia berdatangan ke Broadway, mencari ketenaran, kekayaan, kekuasaan, cinta, atau apa pun itu yang dipandang sebagai kesuksesan oleh manusia. Sesekali, seseorang muncul dari deretan panjang orang-orang, dan seluruh dunia akan mendengar bahwa ada satu lagi orang yang menaklukkan Broadway. Namun, Broadway tidak bisa ditaklukkan dengan cepat atau mudah. Broadway menuntut bakat, hanya mengenali genius, dan akan memberikan imbalan uang hanya setelah seseorang menunjukkan tekad kuat pantang menyerah. Rahasianya selalu ada pada satu kata: *kegigihan.*

KOMENTAR

Sekarang ini, kita menyamakan makna kata "Broadway" dengan "teater", tapi Napoleon Hill menyebut kata Broadway sebagai metafora untuk segala bentuk industri seni, penerbitan, dan hiburan di New York secara umum. Pada edisi asli Think and Grow Rich, *Hill menggunakan bagian pengantar ini untuk menceritakan Fannie Hurst, salah satu penulis terlaris masa itu, yang mengetuk pintu-pintu di seluruh New York selama empat tahun dan menerima 36 surat penolakan dari penerbit sebelum kegigihannya terbayarkan dan ia berhasil menerbitkan buku.*

Meskipun Napoleon Hill memilih Fannie Hurst sebagai contoh atas poin yang ingin ia sampaikan tentang menghadapi kemiskinan dan rintangan, sebenarnya Hill sendiri juga mengalami hal-hal itu. Kisah Hill dimulai dengan awal yang sangat seadanya, dipenuhi kegagalan yang mematahkan hati, yang akan menjatuhkan kebanyakan orang. Hanya berkat kegigihannya yang luar biasalah ia berhasil menerbitkan edisi asli buku yang sedang Anda pegang sekarang, dan untuk alasan itulah kami, para editor edisi ini, mengikutsertakan biografi singkat Napoleon Hill di sini.

Paragraf-paragraf berikut *diadaptasi dari buku* A Lifetime of Riches: The Biography Napoleon Hill, *ditulis oleh Michael J. Ritt Jr. dan Kirk Landers, dan juga mengutip dari buku laris Napoleon Hill yang pertama, karya utamanya yang terbit dalam empat volume,* Law of Success. *Dalam buku-buku itu, Hill memaparkan bahwa ada tujuh titik balik dalam hidupnya, dan kisahnya akan dicetak dalam jenis huruf yang sama dengan yang digunakan untuk teks standar dalam buku ini.*

Terlahir dalam kemiskinan di pinggiran Virginia, Nap muda, julukannya, adalah biang onar setempat. Kemungkinan besar ia akan menjadi kriminal kalau saja ayahnya yang sudah menduda tidak bertemu dan menikah dengan Martha Ramey Banner. Ibu angkat Nap bertekad mengubah cara hidup keluarga itu, dan ia memulai dengan menukar pistol milik Napoleon dengan mesin tik. Ia berkata pada Napoleon, "Kalau kau jago mengetik seperti kau jago menembak, kau bisa jadi kaya dan terkenal dan dikenal di seluruh dunia." Keyakinan dan dukungannya mengubah hidup Nap 180 derajat, dan pada usia lima belas tahun, ia mulai mengirim cerita-cerita ke surat kabar setempat serta melakukan semua yang bisa ia lakukan untuk keluar dari situasinya yang serba-seadanya.

Setelah tamat SMA, pada tahun pertamanya berkuliah jurusan bisnis, ia menulis surat yang blakblakan pada Rufus Ayers, salah satu pria paling berkuasa di industri batu bara. Hill menulis untuk meminta pekerjaan, tapi ia berkata ia tidak butuh digaji. Bahkan, ia berkata

ia yang akan membayar Ayers! Hill menyampaikan bahwa Ayers boleh meminta bayaran darinya kapan pun setiap bulan, tapi jika pada akhir tiga bulan bekerja di sana Hill berhasil membuktikan diri, ia ingin Ayers membayarkan gaji selama tiga bulan itu. Ayers mengagumi pendekatan Hill lalu mempekerjakannya—dengan gaji.

TITIK BALIK PERTAMA

Setelah menuntaskan studi bisnis di sekolah bisnis, saya bekerja sebagai stenografer dan pencatat pembukuan. Berkat membangun kebiasaan melakukan pekerjaan lebih banyak dan lebih baik dari yang diminta, saya pun cepat naik pangkat sampai akhirnya saya menerima tanggung jawab dan gaji yang sangat besar untuk ukuran usia saya.

Hill juga membuktikan dirinya bisa dipercaya dan jujur sehingga Ayers mempromosikannya menggantikan sang manajer—menjadikan pemuda sembilan belas tahun itu manajer termuda di tambang, bertanggung jawab atas 350 pekerja

Kemudian Takdir datang dan mendorong saya. Atasan saya bangkrut dan saya pun kehilangan pekerjaan. Ini adalah kekalahan pertama saya, dan meskipun itu terjadi akibat sesuatu di luar kendali saya, saya tidak belajar apa pun darinya sampai bertahun-tahun kemudian.

TITIK BALIK KEDUA

Posisi saya berikutnya adalah sebagai manajer penjualan untuk perusahaan manufaktur kayu yang besar di Selatan. Kenaikan jabatan saya juga cepat, dan kinerja saya sangat baik sehingga atasan saya menjadikan saya partnernya. Kami mulai menghasilkan uang dan saya pun mulai melihat diri saya sekali lagi berada di puncak dunia.

Bagaikan disambar petir di hari cerah, kepanikan 1907 pun tiba, dan dalam semalam krisis ekonomi itu menghancurkan bisnis kami serta merampas setiap sen uang yang saya miliki.

Kepanikan yang dimaksud Hill dimulai pada musim panas 1907, saat sejumlah bank dan broker saham menyatakan diri bangkrut. Kabar itu tersebar di masyarakat dan memicu orang-orang "berlarian ke bank". Para penabung deposit antre untuk mencairkan uang yang tersimpan di deposit mereka. Bank meminta pinjaman agar bisa memenuhi permintaan uang tunai, tapi pihak-pihak yang meminjam dari bank gagal menemukan pembeli sehingga mereka tidak bisa membayar utang mereka. Saat bank tidak bisa mendapatkan kembali uang yang mereka pinjamkan, mereka pun menyita rumah-rumah atau bisnis-bisnis yang dijadikan jaminan oleh para peminjam. Bisnis-bisnis ditutup, petani diusir dari lahan mereka, pengangguran merebak, sehingga semakin banyak bank terpaksa tutup. Dan semuanya semakin memburuk dari situ.

Amerika terjebak dalam kejatuhan dan satu-satunya yang bisa membalikkan keadaan hanyalah jika para bankir dan eksekutif finansial Wall Street, yang juga terancam kehilangan bisnis, bersedia membantu dengan memberikan uang ke bank.

Sebagian karena kepanikan tahun 1907 itulah disahkan hukum baru pada 1913, untuk menciptakan Federal Reserve System.

TITIK BALIK KETIGA

Ini adalah kekalahan serius pertama saya. Dulu, saya salah memahaminya sebagai kegagalan. Tetapi nyatanya tidak, dan sebelum menyudahi pembelajaran ini saya akan memberitahu Anda alasannya.

Akibat kepanikan tahun 1907, saya pun mengganti haluan dari bisnis pemotongan kayu ke bisnis hukum. Saya masuk sekolah hukum dengan keyakinan bulat bahwa saya akan lulus

dengan dua kali lebih siap untuk mengejar ujung pelangi dan meraup tong emas saya.

Napoleon Hill telah berencana mendaftarkan diri dan saudara laki-lakinya ke sekolah hukum dengan menulis artikel untuk Bob Taylor's Magazine, *dan lewat majalah itulah ia mengatur pertemuan amat penting dengan Andrew Carnegie, yang disebutkan di awal buku ini. Seperti sudah disampaikan, saat mengusulkan ide untuk menulis buku filosofi kesuksesan, Carnegie memberitahu Hill bahwa ia harus berusaha dengan caranya sendiri.*

Saya bersekolah hukum pada malam hari dan bekerja sebagai wiraniaga mobil siang harinya. Berkat pekerjaan itu, saya melihat adanya kebutuhan untuk mekanik mobil yang terlatih. Saya membuka departemen pendidikan di pabrik manufaktur dan mulai melatih mekanik biasa untuk merakit dan mereparasi mobil. Sekolah itu sukses, memberi saya seribu dolar per bulan.

Bankir saya mendengar keberhasilan saya sehingga ia meminjamkan uang agar saya bisa mengembangkan bisnis. Watak aneh para bankir adalah mereka mau meminjamkan uang tanpa pikir panjang justru saat kita sedang banyak uang.

Bankir saya meminjamkan uang sampai saya jadi berutang padanya, lalu ia mengambil alih bisnis saya dengan tenang, seolah-olah itu miliknya. Dan memang benar.

Dari yang awalnya berpenghasilan lebih dari seribu dolar per bulan, mendadak saya jatuh miskin lagi.

Untuk ketiga kalinya Hill mengalami kekalahan, tapi ia belum menyerah. Ia mencari pekerjaan lain sambil terus mengerjakan proyek Carnegie.

TITIK BALIK KEEMPAT [*1912*]

Karena keluarga istri saya punya pengaruh, saya berhasil mendapatkan posisi sebagai asisten kepala penasihat untuk salah satu perusahaan batu baru terbesar di dunia. Di sana, saya dikelilingi teman dan keluarga, dan saya memiliki posisi yang bisa saya pertahankan semau saya, tanpa perlu kerja capek-capek. Apa lagi yang saya perlukan? Tidak ada, saya mulai berkata begitu ke diri sendiri.

Lalu, tanpa berkonsultasi dengan teman-teman, dan tanpa peringatan, saya mengundurkan diri. Ini adalah titik balik pertama yang terjadi atas keputusan saya sendiri. Tidak ada yang memaksa. Saya berhenti karena pekerjaannya terlalu mudah dan saya melakukannya nyaris dengan tanpa usaha.

Langkah ini terbukti mengarahkan saya ke titik balik terpenting berikutnya, meskipun diikuti oleh sepuluh tahun di mana semua usaha saya gagal total, membawa kepiluan yang teramat sangat.

Saya memilih Chicago sebagai lahan pencarian baru saya. Saya bertekad bahwa kalau saya mendapat pengakuan di Chicago, di pekerjaan terhormat apa pun, itu bisa membuktikan bahwa saya memiliki sesuatu yang bisa dikembangkan menjadi kemampuan sungguhan.

TITIK BALIK KELIMA

Posisi pertama saya di Chicago adalah sebagai manajer periklanan untuk lembaga pendidikan jarak jauh besar. Saya mengerjakannya dengan sangat baik sampai-sampai presiden sekolah itu menyuruh saya mengundurkan diri dari posisi itu dan bergabung dengan bisnis manufaktur permen bersamanya. Kami pun membangun Betsy Ross Candy Company dan saya menjadi presiden pertama perusahaan itu. Bisnis tersebut tumbuh sangat cepat dan

tak perlu waktu lama, kami memiliki banyak cabang di delapan belas kota.

Bisnis mereka sangat sukses sampai-sampai partner-partner Hill memutuskan ingin mengambil alih bisnis itu. Mereka membuat tuduhan palsu untuk Hill dan menawarkan akan mencabut tuntutan mereka kalau Hill mau menyerahkan bisnisnya. Geram mendengar tawaran itu, Hill pun menolak.

Saat kasus itu sampai di pengadilan, partner-partnernya tidak datang ke sidang pemeriksaan. Hill menuntut mereka dengan tuduhan pencemaran nama baik. Putusan juri berhasil membalaskan dendam Hill, dan memberinya pilihan untuk memenjarakan partner-partnernya.

Saat itu, ditahan terkesan sangat memalukan, walaupun tuduhannya palsu. Itu bukan pengalaman yang menyenangkan, dan saya tidak ingin mengalami pengalaman serupa lagi. Namun, harus saya akui, semua sakit hati yang saya rasakan tidak sia-sia, karena itu memungkinkan saya mengetahui bahwa saya bukan orang yang pendendam.

TITIK BALIK KEENAM

Titik balik ini datang tak lama setelah mimpi saya untuk meraih sukses dalam bisnis permen hancur berkeping-keping, saat saya membelokkan upaya dengan mengajar bidang iklan dan kewiraniagaan di salah satu kampus di Midwest.

Sekolah saya langsung sukses sejak awal. Saya membuka kelas tatap muka dan kelas jarak jauh di mana saya mengajar murid-murid di hampir seluruh negara yang berbahasa Inggris.

Saat itu tahun 1917, bulan April, saat Presiden Woodrow Wilson menyatakan bahwa Amerika Serikat akan berperang mela-

wan Jerman. Hill menghubungi presiden, yang sempat ia temui berkat koneksi dari Andrew Carnegie, lalu menawarkan jasanya. Hill diberi posisi untuk membuat bahan-bahan public relations *dan membantu menjual obligasi perang. Saat tidak bekerja mengelola sekolahnya, Hill menyibukkan diri dalam tugas perangnya, di mana ia bersikeras hanya dibayar satu dolar per tahun*

Kemudian tiba wajib militer kedua dan bisa dibilang hal itu menghancurkan sekolah saya, karena sebagian besar siswa saya terpaksa bertugas. Mendadak, saya dibebankan $75,000 untuk menanggung biaya belajar.

Sekali lagi, saya tak punya uang satu sen pun!

Meskipun harus hidup seadanya, Napoleon Hill tetap bekerja untuk Presiden Wilson, dan ia terus menolak menerima kompensasi apa pun.

Meskipun punya keluarga yang harus dihidupi, dan walaupun ejekan saudara-saudaranya membuat hubungan di antara mereka menegang, Hill juga terus bekerja untuk proyek Carnegie. Belakangan, Hill berkata:

Percayalah, ada kalanya saat mendengar ejekan saudara-saudara saya serta menghadapi halangan yang harus saya lalui, saya merasa mempertahankan sikap mental positif serta terus bersikap gigih bukanlah hal mudah. Terkadang, di kamar hotel yang seadanya, saya nyaris percaya keluarga saya benar. Yang membuat saya terus bertahan adalah keyakinan bahwa suatu hari nanti saya tidak hanya bisa menyelesaikan pekerjaan saya dengan sukses, tapi juga bangga pada diri sendiri setelah menuntaskannya.

TITIK BALIK KETUJUH

Untuk menggambarkan titik balik ketujuh dalam hidup saya, saya harus kembali ke 11 November 1918—Hari Gencatan Senjata, akhir dari Perang Dunia. Perang telah merampas semua uang saya, tapi saya tetap bahagia saat tahu bahwa kekejaman telah berakhir dan akal sehat kembali ke peradaban.

Sudah waktunya untuk titik balik lainnya!

Saya duduk di hadapan mesin tik dan, yang mengherankan, tangan saya mulai bergerak luwes di atasnya bagai memainkan musik di atas piano. Saya belum pernah menulis secepat dan selepas itu. Saya tidak merencanakan atau memikirkan apa yang saya tulis—saya sekadar menuliskan apa pun yang terlintas dalam benak saya.

Yang Hill tulis saat itu adalah esai panjang di mana ia mendeskripsikan sebuah idealisme baru berdasarkan Kaidah Emas, yang menurutnya bisa jadi lahir akibat perang Ia menyatakan bahwa ia akan membantu menyebarkan Kaidah Emas itu, dan berjanji bahwa entah bagaimana, ia akan mengumpulkan uang untuk menerbitkan majalah baru bernama Hill's Golden Rule.

Ia membawa esainya kepada George Williams, seorang tukang cetak di Chicago yang ia temui saat bekerja di Gedung Putih, dan pada awal Januari 1919, majalah Hill's Golden Rule *beredar di kios majalah.*

Edisi pertama setebal 48 halaman Awalnya, karena tidak punya uang untuk membayar orang lain, Hill menulis dan mengedit semuanya sendiri, mengubah gaya penulisannya untuk tiap-tiap artikel serta menggunakan banyak nama pena berbeda. Staf tambahan dipekerjakan belakangan, yang mendatangkan masalah di luar dan dalam, dan Williams mencoba membeli bagian bisnis Hill Bagaimanapun, ketika Hill menyadari bahwa salah satu syarat pembelian melarangnya terlibat dalam penerbit kompetitor, Hill memutuskan keluar pada Oktober 1920.

April 1921, ia mengumpulkan cukup uang untuk mendirikan majalah baru, Napoleon Hill's Magazine, *yang lagi-lagi didasari pada Kaidah Emas, tapi juga membahas banyak prinsip kesuksesan yang kemudian akan mendasari buku-buku Hill. Popularitas dan keberhasilan majalah itu juga mengantar ke kesuksesan Hill sebagai pembicara dan motivator, yang kemudian semakin menyukseskan majalahnya.*

Pada saat yang sama, Napoleon Hill bekerja sama dengan narapidana di penjara untuk mendorong rehabilitasi narapidana. Kebanyakan hal yang Hill kerjakan saat ini terhitung sukses, dan keberhasilan program di lapas ini signifikan. Namun, keserakahan dua anggota dewan direksi, yang salah satunya adalah pemuka agama, akhirnya membawa kehancuran tidak hanya bagi program rehabilitasi pendidikan tapi juga pada majalah dan banyak usaha Hill yang lain

"Ironi suramnya," seperti yang ditulis Michael Ritt pada A Lifetime of Riches, *adalah bahwa "hanya sedikit usaha pada tahun 1920 yang memiliki konsepnya lebih idealistis atau humanitarian. ..tapi saat mencari kebaikan dalam jiwa manusia, usaha-usaha itu justru mengundang orang berhati serakah yang menghancurkan segalanya."*

Tanpa majalahnya, Hill kembali mengajar dan memberi kuliah, yang kemudian mempertemukannya dengan penerbit surat kabar yang tangguh, Don Meilet, yang menawari Hill untuk menerbitkan karyanya dalam proyek Carnegie.

Pada saat yang sama, Mellet tahu bahwa anggota geng Prohibition menjual narkotika dan minuman keras palsu untuk anak-anak sekolah di Canton, dan anggota kepolisian setempat disuap supaya tidak ikut campur. Mellet murka dan menulis artikel yang menguak semua ini di Canton Daily News, *sementara Hill menghubungi walikota untuk menginvestigasi kepolisian negara bagian yang korup*

Seminggu sebelum Hill dan Mellet berencana memfinalisasi

pendanaan untuk publıkasi buku Hill, Don Mellet diserang di luar rumahnya dan dibunuh oleh seorang anggota geng dan seorang polisi pemberontak

Mereka juga mencoba membunuh Hill, tapı berkat nasib beruntung semata ıa berhasil kabur ke Smoky Mountaıns, dı mana ia bersembunyi di pondokan di sebuah dusun nyaris setahun lamanya. Miskin dan ketakutan akan nasıbnya, ıa pun tenggelam dalam depresi.

Kemudian, pada suatu malam penuh refleksi dan analisis diri, ia memaksa diri keluar dari depresi dan menuntaskan tantangan yang diberikan Carnegie padanya hampir dua puluh tahun lalu. Hill pergi ke Philadelphia, meyakinkan seorang penerbit untuk memodalinya, kemudian bekerja siang malam selama nyaris empat bulan untuk menyelesaikan naskahnya. Pada bulan Maret 1928, Hill menerbitkan hasil dari upayanya selama ini—sebuah karya besar dalam banyak jiid berjudul Law of Success. *Belum pernah ada yang menulis sesuatu seperti itu. Buku itu menjadi fenomena, laris manis.*

Sekitar setahun lebih sedikit, saat Hill akhirnya menikmati buah dari kerja keras panjangnya, kejatuhan pasar tahun 1929 menghantam. Harga-harga jatuh, termasuk harga buku.

Meskipun tıdak pernah menyerah mengejar visinya, sepertı seluruh warga Amerika, Hill harus berjuang menghadapi masa Depresı Besar Ia memberı kulıah, menulis, dan mengajar dalam bidang apa pun yang bisa ia ajar, tapi sulit menyampaikan kesuksesan pribadi di negara yang telah kehılangan keyakınan. Napoleon Hill pun bertekad ıngin mengubah arah ombak dengan menciptakan program-program pengembangan diri, tapi tak butuh waktu lama, ia sadar tıdak bisa melakukannya sendiri.

Ketika terpilih sebagai presiden, Franklın Delano Roosevelt menghubungi Hill. Walaupun Napoleon Hill adalah orang yang mengaku kapitalis, ia cukup percaya pada sasaran akhir dari kebijakan FDR sehıngga ıa berkomitmen untuk membantu peme-

rintahan baru itu. Selama masa-masa Depresi Besar, ia menjadi orang kepercayaan sang presiden, membantu mengarahkan upaya-upaya Roosevelt untuk membangun kembali Amerika. Kabarnya, Hill-lah yang memberi FDR kalimat terkenal "Tidak ada yang perlu ditakuti selain rasa takut itu sendiri." Dan meskipun saat itu tidak punya uang, seperti waktu melayani Presiden Wilson, Hill menolak menerima bayaran lebih dari satu dolar per tahun.

Pada 1973, saat Amerika akhirnya mulai melihat secercah harapan bahwa Depresi Besar akan segera berakhir, Hill meyakinkan penerbitnya bahwa sekarang Amerika membutuhkan buku untuk membantu menghilangkan beban mental akan masa-masa buruk tersebut. Ia benar. Mereka merilis Think and Grow Rich, *yang disambut kesuksesan luar biasa sampai sampai terjual lebih dari satu juta eksemplar bahkan sebelum masa Depresi berakhir. Saat tulisan ini dibuat, buku ini sudah terjual lebih dari 60 juta eksemplar di seluruh dunia, dan hingga hari ini masih terus terjual lebih dari satu juta eksemplar setiap tahunnya dalam berbagai variasi edisi yang sudah terbit.*

Periksa "Inventarisasi Kegigihan" Anda

Kegigihan adalah sebuah kondisi pikiran, jadi dapat dibiasakan. Seperti semua kondisi pikiran lainnya, kegigihan dilandasi oleh tujuan-tujuan yang pasti, di antaranya:

- *Kepastian tujuan* Mengetahui apa yang seseorang inginkan adalah langkah pertama dan, mungkin, yang paling penting ke arah pengembangan kegigihan. Motif yang kuat akan memaksa orang mengatasi berbagai kesulitan
- *Hasrat.* Lebih mudah memperoleh dan mempertahankan kegigihan dalam mengejar objek hasrat yang kuat.

- *Kemandirian.* Keyakinan pada kemampuan seseorang untuk melaksanakan sebuah rencana mendorong orang tersebut mengikuti rencana tadi dengan kegigihan. (Kemandirian dapat dikembangkan lewat prinsip-prinsip yang diuraikan pada Bab 5, Autosugesti.)
- *Kepastian rencana-rencana.* Rencana yang terorganisasi, meski lemah dan tidak praktis, mendorong kegigihan.
- *Pengetahuan yang akurat.* Tahu bahwa rencana seseorang penting, atas dasar pengalaman atau pengamatan, mendorong kegigihan; "menebak" bukannya "mengetahui" menghancurkan kegigihan.
- *Kerja sama.* Simpati, pengertian, dan kerja sama yang harmonis dengan orang lain cenderung membantu mengembangkan kegigihan.
- *Daya kemauan.* Kebiasaan mengonsentrasikan pikiran seseorang pada pengembangan rencana meraih sebuah tujuan yang pasti mendorong kegigihan.
- *Kebiasaan.* Kegigihan adalah hasil langsung dari kebiasaan. Pikiran menyerap dan menjadi bagian pengalaman sehari-hari yang diperolehnya. Ketakutan, musuh terburuk, dapat disembuhkan secara efektif dengan mengulang-ulang tindakan berani. Orang yang pernah terlibat langsung dalam peperangan mengetahui hal ini.

Periksa diri Anda dan tentukan dalam hal apa saja, jika ada, Anda tidak memiliki kualitas yang penting ini. Ukur diri Anda dengan berani, poin demi poin, dan lihat berapa dari kedelapan faktor kegigihan tersebut yang tidak Anda miliki. Analisis ini dapat mengarah ke temuan-temuan yang akan membantu Anda memahami diri sendiri dan memahami apa yang *Anda* perlukan untuk maju.

Di sini, Anda akan menemukan musuh-musuh sejati yang berdiri di antara Anda dan prestasi yang membanggakan. Di sini, Anda tidak hanya akan menemukan "gejala-gejala" lemah *kegigihan,* tetapi juga sebab-sebab kekurangan ini yang dalam berakar pada pikiran bawah sadar.

Pelajari daftar ini dengan saksama, dan hadapi dengan jantan jika Anda benar-benar ingin tahu siapa Anda sebenarnya, dan apa saja yang dapat Anda lakukan. Berikut kelemahan-kelemahan yang harus dikalahkan oleh semua orang yang ingin mengumpulkan kekayaan.

1. Gagal mengenali dan membatasi dengan jelas apa yang seseorang inginkan.
2. Kebiasaan menunda-nunda, dengan atau tanpa sebab (biasanya disertai berbagai alibi dan alasan).
3. Tidak ada minat untuk memperoleh pengetahuan spesialis.
4. Tidak mengambil keputusan, kebiasaan melempar tanggung jawab dalam semua kesempatan, bukan menghadapi masalah dengan jantan (biasanya juga disertai alibi-alibi).
5. Kebiasaan mengandalkan alibi, bukannya menyusun rencana-rencana yang pasti untuk memecahkan masalah.
6. Berpuas diri. Hampir tidak ada obat untuk penyakit ini dan tidak ada harapan bagi penderitanya.
7. Ogah-ogahan, biasanya tercermin pada kesiapan seseorang untuk berkompromi setiap saat, bukannya menghadapi tantangan dan mengatasinya.
8. Kebiasaan menyalahkan orang lain untuk kesalahannya sendiri, dan menerima kondisi yang tidak menguntungkan sebagai tidak dapat dihindari.
9. Lemah hasrat akibat mengabaikan pilihan motif yang mendorong tindakan.
10. Kemauan, bahkan keinginan kuat, untuk berhenti begitu melihat tanda pertama kekalahan (berdasarkan satu dari enam ketakutan dasar atau lebih).
11. Tidak memiliki rencana yang terorganisasi dalam wujud tulisan yang dapat dianalisis.
12. Kebiasaan mengabaikan tindakan atas ide-ide atau merebut peluang ketika peluang metampakkan diri.

13. Berharap bukannya bertekad.
14. Kebiasaan berkompromi dengan kemiskinan bukannya membidik kekayaan—tidak ada ambisi untuk menjadi, melakukan, dan memiliki.
15. Mencari semua jalur singkat ke kekayaan, berusaha mendapat tanpa memberikan pengorbanan yang setara, biasanya tercermin lewat kebiasaan berjudi atau berusaha berkorban sekecil-kecilnya.
16. Takut dikritik, kegagalan menyusun rencana dan melaksanakannya karena apa yang akan dipikirkan, dilakukan, atau dikatakan orang lain. Musuh ini berada di puncak daftar karena umumnya ada dalam pikiran bawah sadar seseorang, di mana kehadirannya sering tidak disadari (lihat Enam Ketakutan Dasar pada bab terakhir).

Apabila Anda Takut Dikritik

Mari kita analisis beberapa gejala takut terhadap kritikan ini. Umumnya orang membiarkan saudara, teman, dan masyarakat luas memengaruhi diri mereka sehingga mereka tidak dapat hidup seperti yang mereka inginkan karena takut dikritik.

Banyak orang melakukan kesalahan dalam pernikahan tapi bertahan dengan pernikahan itu dan menjalani kehidupan dengan penuh penderitaan dan tidak bahagia, karena mereka takut terhadap kritikan yang menyertai jika memperbaiki kesalahan tersebut. Siapa saja yang telah kalah melawan bentuk ketakutan ini tahu kerusakan tidak dapat diperbaiki seperti apa yang dapat diakibatkan oleh hancurnya ambisi, kemandirian, dan gairah berprestasi.

Jutaan orang tidak mau kembali ke sekolah dan melanjutkan pendidikan, sekeluar mereka dari sekolah, karena takut dikritik.

Tak terhitung perempuan dan laki-laki, tua dan muda, yang membiarkan kerabat menghancurkan kehidupan mereka atas nama kewajiban keluarga karena takut dikritik. Kewajiban keluarga tidak mewajibkan

siapa pun tunduk terhadap penghancuran ambisi prihadi dan haknya untuk hidup dengan caranya sendiri.

Orang menolak mengambil risiko dalam berbisnis karena takut terhadap kritikan yang mengikuti jika mereka gagal. Rasa takut terhadap kritikan ini dalam beberapa kasus jauh lebih kuat daripada hasrat untuk berhasil.

Terlalu banyak orang menolak membidik sasaran tinggi bagi diri mereka sendiri, atau bahkan mengabaikan pilihan karier, karena takut terhadap kritikan dari kerabat atau teman yang mungkin akan berkata, "Jangan membidik terlalu tinggi, orang akan menganggapmu gila."

Ketika Andrew Carnegie menyarankan saya menyisihkan dua puluh tahun untuk menyusun sebuah filosofi tentang pencapaian individu, impuls pikiran pertama saya adalah takut akan apa kata orang. Saran ini menetapkan sasaran yang jauh dari apa pun yang pernah saya bayangkan. Secepat kilat, pikiran saya mulai menyusun alibi dan alasan, semuanya merupakan tanda-tanda nyata rasa takut dikritik. Sesuatu dalam diri saya berkata, "Kamu takkan mampu melakukannya—pekerjaan ini terlalu besar dan butuh waktu yang sangat lama—apa kata saudara-saudaramu?—Mau makan apa?—Belum ada satu orang pun yang berhasil menyusun sebuah filosofi sukses, apa yang membuatmu yakin kamu dapat melakukannya? Memangnya siapa kamu, membidik terlalu muluk? Ingat dari mana kamu berasal tahu apa kamu tentang filosofi orang akan menganggapmu gila—(dan memang seperti itulah)—Mengapa sampai sekarang belum ada orang lain yang melakukannya?"

Pertanyaan ini, dan banyak lagi pertanyaan lainnya, berkelebatan di kepala saya, dan menuntut perhatian. Rasanya seolah seluruh dunia tiba-tiba berpaling kepada saya dengan maksud mengolok-olok sehingga saya membuang hasrat untuk melaksanakan saran Pak Carnegie.

Belakangan, setelah menganalisis ribuan orang, saya menemukan bahwa sebagian besar ide belum lahir. Agar bisa tumbuh, ide membutuhkan suntikan napas kehidupan lewat rencana pasti dari tindakan

segera. Ide perlu dipelihara sejak lahir. Setiap menit ide itu hidup, semakin besar peluangnya untuk selamat. Rasa takut dikritik adalah awal kehancuran dari sebagian besar ide yang tidak pernah mencapai tahap perencanaan dan tindakan.

"Nasib Baik" Bisa Dipesan

Banyak orang percaya bahwa keberhasilan materi adalah hasil dari "nasib baik". Keyakinan ini tidak sepenuhnya salah, tetapi mereka yang hanya mengandalkan kemujuran hampir selalu kecewa. Satu-satunya "nasib baik" yang bisa didapat seseorang adalah "nasib baik" yang dibuat sendiri. Ini akan muncul berkat kegiginan. Titik mulainya adalah tujuan yang pasti.

KOMENTAR

Pada 1999, Marc Myers, editor salah satu newsletter *bertema pengembangan diri paling berpengaruh,* Bottom Line/Personal, *menulis buku berjudul* How To Make Luck: 7 Secrets Lucky People Use to Succeed. *Di dalamnya, ia menjelaskan penelitian yang dilakukan oleh departemen psikologi di University of Hertfordshire dekat London. Mereka mengumpulkan sekelompok orang; setengahnya merasa beruntung atau dianggap orang lain beruntung. Setengah yang lain merasa tidak beruntung. Mereka semua dibawa ke kampus untuk menonton adegan melempar koin yang dikomputerisasi Di layar, masing-masing partisipan melihat seorang kurcaci kartun melempar koin. Mereka diminta menebak angka atau gambar.*

Hasil eksperimen itu membuktikan bahwa kelompok "tidak beruntung" menebak benar dalam jumlah yang kurang lebih sama dengan kelompok "beruntung" Dari hasil sesi wawancara lanjutan, para peneliti menyimpulkan bahwa satu-satunya perbedaan antara orang yang beruntung dan tidak beruntung adalah

orang "beruntung" cenderung mengingat hal-hal baik dalam hidup mereka, dan orang yang tidak beruntung cenderung berkutat memikirkan hal buruk. Fakta ilmiahnya, keberuntungan, dalam hal menebak hasil lempar koin, memutar roda, atau membalik kartu adalah benar-benar acak dan di luar kendali kita. Yang bisa kita kontrol hanyalah apa yang kita katakan dan lakukan. Di luar itu, semua yang terjadi pada diri kita tergantung pada tindakan orang lain dan pergerakan dunia yang acak tempat kita semua hidup.

Lantas, mengapa beberapa orang terkesan sangat beruntung dan selalu mendapatkan hal baik?

Myers berkata itu karena, berbeda dengan keberuntungan, nasib baik adalah sesuatu yang bisa kita kendalikan. Dan orang yang beruntung, entah sengaja atau tidak, mengambil langkah-langkah spesifik untuk mewujudkan keberuntungan mereka. Anda bisa memengaruhi nasib baik dalam dua cara: Anda harus menempatkan diri di depan keberuntungan, dan Anda harus membuat orang ingin membantu Anda—karena mereka percaya Anda layak dibantu.

Begitu Anda membiarkan seluruh dunia tahu Anda siap menerima nasib baik, sisanya tinggal persoalan diperkenalkan pada peluang oleh orang-orang yang "membukakan pintu" bagi kita. Myers menyebut orang-orang seperti ini sebagai "penjaga gerbang". Para penjaga gerbang menawarkan bantuan bukan hanya karena kebaikan hati mereka, tapi juga karena mereka berharap Anda akan balas membantu mereka kalau bisa. Orang-orang yang beruntung tidak lupa membuat para penjaga gerbang mereka terkesan, jadi nama mereka akan diingat saat muncul peluang baru.

Para penjaga gerbang Anda harus percaya bahwa Anda layak mendapat nasib baik dan mereka tidak akan menyesal memberi keberuntungan pada Anda. Salah satu cara untuk memastikannya adalah dengan bersikap dan bertindak beruntung. Kalau Anda bertingkah seperti pecundang, orang-orang akan berpikir Anda memang pecundang. Kalau Anda memandang diri Anda sebagai

orang beruntung, akan lebih mudah bagi orang lain untuk melihat hal yang sama. Dan jika Anda dipercaya sebagai orang yang beruntung, kesempatan Anda menerima peluang penuh untung akan meningkat, sebagian karena orang berharap sebagian keberuntungan Anda akan menular ke mereka.

Ini adalah rahasia terbesar yang diketahui orang yang beruntung. Mereka tahu bahwa kalau mereka tampak beruntung, akan lebih banyak orang yang mau membantu mereka. Ada orang orang yang menunggu untuk membawa perubahan dalam hidup Anda andai saja Anda menunjukkan pada mereka bahwa Anda bersedia berusaha dan bahwa Anda penuh antusiasme. Buku Marc Myers bertujuan menjelaskan cara-cara untuk mencapai hal itu.

Seperti yang dikatakan Hill, "Satu-satunya nasib baik yang bisa didapat orang adalah nasib baik yang dibuat sendiri Ini muncul berkat kegigihan. Titik mulainya adalah tujuan yang pasti."

Kaji seratus orang pertama yang Anda temui, tanyakan pada mereka apa yang paling mereka inginkan dalam kehidupan, dan 98 di antara mereka tidak akan dapat menjawabnya. Jika Anda memaksa mereka menjawab, sebagian akan berkata jaminan, sebagian lagi uang, sebagian lainnya kebahagiaan, yang lain akan mengatakan ketenaran dan kekuasaan. Sebagian lagi akan mengatakan pengakuan sosial, kenyamanan hidup, kemampuan bernyanyi, menari, atau menulis, tapi tak seorang pun dari mereka akan mampu mendefinisikan istilah-istilah tersebut ataupun memberikan sedikit indikasi tentang rencana yang akan mereka gunakan untuk mencapai keinginan-keinginan yang diutarakan dengan tidak jelas ini. Kekayaan tidak merespons keinginan. Kekayaan hanya merespons rencana-rencana pasti, yang didukung oleh hasrat yang pasti, lewat kegigihan yang terus-menerus.

Cara Mengembangkan Kegigihan

Ada beberapa langkah sederhana untuk mengembangkan kebiasaan gigih. Tidak diperlukan kecerdasan luar biasa dan pendidikan tinggi, hanya sedikit usaha. Langkah-langkah penting tersebut yaitu:

1. Sebuah tujuan pasti yang didukung oleh hasrat membara untuk mewujudkannya.
2. Sebuah rencana pasti yang diungkapkan lewat tindakan terus-menerus.
3. Pikiran yang tertutup bagi semua pengaruh negatif dan mematahkan semangat, termasuk pendapat negatif dari kerabat, teman, dan kenalan.
4. Persekutuan yang akrab dengan satu atau beberapa orang yang akan mendorong seseorang melaksanakan rencana dan tujuan.

Keempat langkah ini sangat esensial bagi keberhasilan dalam semua bidang kehidupan. Tujuan umum ketiga belas prinsip dalam filosofi ini adalah membantu orang menjadikan keempat langkah ini sebagai kebiasaan.

Inilah langkah-langkah yang dapat Anda gunakan untuk mengendalikan takdir ekonomi Anda.

Inilah langkah-langkah menuju kemerdekaan dan kemandirian pikiran.

Inilah langkah-langkah menuju kekayaan, dalam jumlah kecil dan besar.

Inilah langkah-langkah menuju kekuasaan, ketenaran, dan pengakuan dunia.

Inilah langkah-langkah yang menjamin datangnya "nasib" baik.

Inilah langkah-langkah yang mengubah impian menjadi kenyataan.

Inilah juga langkah-langkah menuju pengendalian rasa takut, rasa putus asa, dan ketidaktahuan.

Ada ganjaran yang luar biasa bagi semua orang yang berhasil menguasai keempat langkah ini. Ganjaran itu adalah hak istimewa untuk menulis sendiri cek bagi dirinya, dan memaksa kehidupan membayar berapa pun harga yang diminta.

Cara Mengatasi Kesulitan

Kekuatan mistis apa yang memberi orang gigih kemampuan untuk menguasai kesulitan? Apakah kualitas kegigihan mengatur dalam benak seseorang sebentuk aktivitas spiritual, mental, atau kimiawi yang memberi orang tersebut akses ke kekuatan supernatural? Apakah Kecerdasan Tanpa Batas mengiringi orang yang terus berjuang, meski kalah dalam pertempuran, dengan seisi dunia melawannya?

Pertanyaan-pertanyaan seperti ini, dan banyak lagi pertanyaan lainnya muncul di kepala saya ketika saya mengamati orang-orang seperti Henry Ford, yang memulai segala sesuatunya dari nol, dan membangun kekaisaran industri yang luar biasa besar, tanpa bekal apa pun pada awalnya kecuali kegigihan. Atau Thomas A. Edison yang, walaupun hanya mengecap pendidikan kurang dari tiga bulan, menjadi penemu terkemuka di dunia dan mengubah kegigihan menjadi sebuah mesin berbicara, mesin film, dan lampu pijar, selain ratusan temuan berguna lainnya.

Saya memperoleh hak istimewa menganalisis Pak Edison dan Pak Ford, tahun demi tahun, selama bertahun-tahun, dan, oleh karena itu, kesempatan mempelajari mereka dari dekat. Jadi saya benar-benar jujur ketika mengatakan saya tidak menemukan kualitas apa pun kecuali kegigihan, pada kedua orang tersebut, yang menjadi sumber utama pencapaian luar biasa mereka.

TANGGA KESUKSESAN

TIDAK PERNAH PENUH

DI PUNCAK.

BAB 11

KEKUATAN MASTER MIND

Daya Dorong

Langkah Kesembilan Menjadi Kaya

Kekuatan sangatlah penting bagi keberhasilan mengumpulkan uang. Rencana akan sia-sia dan tidak berguna tanpa kekuatan untuk menerjemahkannya ke dalam tindakan. Bab ini akan menjelaskan metode yang dapat digunakan orang untuk memperoleh dan menggunakan kekuatan.

Kekuatan dapat didefinisikan sebagai "pengetahuan yang ditata dan secara cerdas diarahkan". Kekuatan di sini mengacu pada usaha yang terorganisasi sehingga cukup untuk membuat seseorang mampu mentransmutasikan hasrat ke dalam wujud fisiknya sebagai uang. Usaha

terorganisasi dihasilkan lewat koordinasi usaha dua orang atau lebih, yang bekerja sama menuju sebuah tujuan yang pasti, dalam semangat keselarasan.

Kekuatan diperlukan bagi akumulasi uang. Kekuatan juga diperlukan untuk mempertahankan uang yang telah dikumpulkan.

Bagaimana cara memperoleh kekuatan? Jika kekuatan adalah "pengetahuan yang terorganisasi", mari kita uji sumber-sumber pengetahuan:

- *Kecerdasan Tak Terbatas.* Sumber pengetahuan ini dapat diakses dengan bantuan imajinasi kreatif, lewat pikiran bawah sadar, seperti yang diuraikan dalam bab sebelumnya tentang keyakinan, autosugesti, dan imajinasi, dan akan dijelaskan lebih mendalam pada Bab 13, Pikiran Bawah Sadar, dan Bab 14, Otak.
- *Akumulasi Pengalaman.* Akumulasi pengalaman umat manusia dapat ditemukan dalam perpustakaan umum yang lengkap mana pun. Salah satu aspek penting akumulasi pengalaman ini diajarkan di sekolah-sekolah dan perguruan tinggi umum, di mana pengalaman tersebut dikelompokkan dan ditata.

  [Revolusi komputer dan Internet memiliki efek besar pada kuantitas informasi yang tersedia dan kemudahan akses serta kemampuan mengatur informasi tersebut.]
- *Percobaan dan penelitian.* Di bidang ilmu pengetahuan, dan hampir setiap bidang kehidupan lainnya, orang berkumpul, mengelompokkan, dan menata fakta-fakta baru setiap hari. Inilah sumber yang harus ditengok jika pengetahuan tidak tersedia lewat "akumulasi pengalaman". Selain itu, di sinilah imajinasi kreatif harus sering digunakan.

  [Sekarang, berkat revolusi komputer dan Internet, penerbitan dan penyebaran informasi terjadi begitu cepat sampai nyaris tidak ada jeda setelah eksperimen atau penelitian dilakukan dengan penerapan hasilnya.]

Pengetahuan dapat diperoleh dari salah satu sumber tersebut. Pengetahuan dapat diubah menjadi kekuatan dengan menatanya ke dalam rencana pasti dan mengungkapkannya dalam bentuk tindakan.

Analisis dari ketiga sumber pengetahuan itu akan menunjukkan betapa sulitnya jika Anda harus mengandalkan usaha sendiri dalam mengumpulkan semua pengetahuan yang Anda butuhkan kemudian mengubahnya ke dalam rencana tindakan yang pasti. Jika rencana Anda besar dan komprehensif, secara umum Anda akan harus mengajak orang lain bekerja sama dengan Anda jika ingin mengorganisir pengetahuan dan mengubah rencana Anda menjadi kekuatan.

Memperoleh Kekuatan Lewat Tokoh Master Mind

Master Mind dapat didefinisikan sebagai "koordinasi pengetahuan dan usaha, dalam semangat keselarasan, antara dua orang atau lebih, demi tercapainya sebuah tujuan yang pasti".

Tak seorang akan mendapatkan kekuatan besar tanpa memanfaatkan Master Mind. Pada Bab 8, Perencanaan Terorganisir, sudah diberikan instruksi-instruksi untuk menciptakan rencana guna menerjemahkan hasrat ke dalam wujud moneternya. Jika menjalankan instruksi-instruksi tersebut dengan gigih dan cerdas, dan selektif dalam memilih kelompok Master Mind Anda, Anda sudah separuh jalan, bahkan sebelum mulai menyadarinya.

KOMENTAR

Dalam bagian berikut, Hill mendeskripsikan dua jenis kekuatan yang bisa diakses seseorang dengan mendirikan persekutuan Master Mind dan bekerja bersama kelompok tersebut. Jenis kekuatan pertama yang ia sebutkan adalah kekuatan ekonomi,

yang tidak perlu dikomentari oleh editor. Bagaimanapun, untuk menjelaskan jenis kekuatan yang kedua, Hill menggunakan istilah psychic *atau psikis. Karena kata ini sekarang memiliki konotasi yang tidak pernah Hill niatkan, konsep ini perlu diklarifikasi sebelum Anda melanjutkan.*

Seperti yang jelas tampak di sepanjang buku ini, Napoleon Hill adalah pria yang berpikiran praktis. Penggunaan kata psikis dalam bab ini sama sekali tidak ada hubungannya dengan pemanggilan arwah, pembacaan nasib, sihir, atau aspek-aspek paranormal lain. Kata psikis di sini didefinisikan sebagai "yang berkaitan dengan pikiran manusia", dan Hill menggunakan istilah ini untuk mendeskripsikan yang terkait dengan pikiran yang tentunya pernah dialami semua pembaca buku ini. Itu adalah perasaan saat Anda mengerjakan sesuatu bersama orang lain, saat semua orang sangat berfokus pada tujuan yang sama, dan semuanya berjalan sangat baik sehingga kesannya Anda sangat selaras dengan semua orang lain. Ketika itu terjadi, Anda tidak hanya bisa bekerja sama dengan orang lain secara lebih baik, tapi hasil kerja serta ide Anda pun menjadi lebih baik dan ada pada kualitas yang lebih tinggi ketimbang biasanya

Jadi, Anda akan lebih memahami keampuhan kekuatan "tak berwujud" yang tersedia bagi Anda jika bisa memilih kelompok Master Mind Anda dengan cermat. Saya akan membahas dua karakteristik prinsip Master Mind. Yang pertama bersifat ekonomi dan satu lagi bersifat psikis.

- *Kekuatan ekonomi.* Sifat ekonomi sangat jelas terlihat. Manfaat ekonomi dapat diciptakan oleh mereka yang memagari diri dengan saran, nasihat, dan kerja sama pribadi dari sekelompok orang yang mau memberi bantuan dengan serius dalam semangat keselarasan sempurna. Jenis persekutuan kerja sama ini telah menjadi fondasi hampir semua kekayaan yang luar biasa. Pemahaman

Anda akan kebenaran hebat ini jelas akan menentukan status keuangan Anda.

- *Kekuatan psikis.* Yang saya maksud dengan fase psikis dari prinsip Master Mind sedikit lebih sulit dipahami. Mungkin Anda dapat menangkap maksudnya dengan lebih baik lewat pernyataan berikut: "Dua pikiran tidak akan dapat menyatu tanpa adanya kekuatan ketiga, tak terlihat, dan tak berujud yang dapat disetarakan dengan pikiran ketiga." Pikiran manusia adalah sebentuk energi. Ketika pikiran dua orang dikoordinasi dalam semangat keselarasan, keduanya akan "menangkap" energi satu sama lain, yang merupakan fase "psikis" Master Mind.

Prinsip Master Mind, atau khususnya ciri ekonomi prinsip tersebut, pertama kali menjadi perhatian saya lewat Andrew Carnegie. Penemuan prinsip ini adalah dasar saya menulis buku ini.

Kelompok Master Mind Pak Carnegie terdiri atas staf berjumlah lima puluh orang, yang mengelilinginya untuk sebuah tujuan pasti membuat dan memasarkan baja. Ia tidak tahu banyak tentang aspek teknis dari bisnis baja; kekuatannya adalah kemampuannya mengumpulkan orang-orang untuk bekerja sama dalam keharmonisan sempurna untuk mencapai sasaran bersama. Ia mendapatkan seluruh kekayaannya dari kekuatan yang ia kumpulkan lewat Master Mind ini.

Jika menganalisis siapa saja yang berhasil mengumpulkan kekayaan yang luar biasa dan mereka yang berhasil mengumpulkan kekayaan yang tidak terlalu luar biasa, dan Anda akan menemukan bahwa mereka telah, sadar atau tidak, menerapkan prinsip Master Mind ini.

Kekuatan besar tidak dapat diperoleh lewat prinsip lainnya!

Cara Menggandakan Kekuatan Otak Anda

Otak manusia bisa dibandingkan dengan baterai. Sekelompok baterai akan menghasilkan lebih banyak energi dibanding satu baterai saja. Sebuah baterai akan menghasilkan energi setara jumlah dan kapasitas sel yang dikandungnya.

Otak bekerja dengan cara yang sama. Ini menjelaskan mengapa ada otak yang lebih efisien daripada yang lain.

Sekelompok otak yang dikoordinasi (terkoneksi) dalam semangat keselarasan akan menghasilkan lebih banyak energi pikiran daripada satu otak saja, seperti halnya sekelompok baterai akan menghasilkan lebih banyak energi dibanding satu baterai saja.

Lewat metafora ini, semakin jelas bahwa prinsip Master Mind menyimpan rahasia kekuatan yang dikumpulkan oleh orang-orang yang mengelilingi diri dengan otak orang-orang lain.

Berikutnya adalah pernyataan lain menuju pemahaman yang lebih baik akan fase psikis prinsip Master Mind: Ketika sekelompok otak dikoordinasi dan berfungsi secara harmonis, peningkatan energi yang dihasilkan lewat persekutuan tersebut merembet ke setiap otak dalam kelompok itu.

Henry Ford mengawali karier bisnisnya di bawah kemiskinan, ketidakmampuan baca-tulis, dan ketidaktahuan. Hanya dalam waktu sepuluh tahun, Pak Ford berhasil mengatasi semua kekurangan ini, dan dalam 25 tahun berhasil menjadi salah satu orang paling kaya di Amerika.

Bagaimana ia bisa melakukannya? Perkembangan paling pesat Pak Ford dicapai setelah ia menjadi teman dekat penemu terkenal, Thomas A. Edison. Dalam kisah kesuksesan Ford, ini hanya satu indikasi pertama tentang pengaruh pikiran seseorang terhadap orang lain. Kalau ditelisik lebih jauh, Anda akan menemukan bukti lain bahwa kekuatan bisa lahir lewat persekutuan pikiran-pikiran. Faktanya, pencapaian paling luar biasa Pak Ford muncul belakangan, setelah ia berteman baik

dengan Harvey Firestone, John Burroughs, dan Luther Burbank (ketiganya adalah pria dengan kapasitas mental hebat).

Orang mengadopsi sifat dan kebiasaan dan kekuatan pikiran orang-orang yang berdekatan dengan mereka. Ini terjadi lewat semangat simpati dan keselarasan. Lewat asosiasinya dengan Edison, Burbank, Burroughs, dan Firestone, Pak Ford menambahkan kecerdasan, pengalaman, pengetahuan, dan dorongan spiritual keempat pria itu ke dalam kekuatan otaknya. Henry Ford menggunakan prinsip Master Mind dengan cara yang diuraikan dalam buku ini.

Prinsip itu juga tersedia bagi Anda.

Saya sudah menyebut Mahatma Gandhi. Mari kita pelajari cara ia memperoleh kekuatan dahsyatnya. Hanya perlu beberapa kata untuk menjelaskannya. Ia memperoleh kekuatan dengan mendorong lebih dari dua ratus juta orang berkoordinasi dengan sepenuh jiwa dan raga dalam semangat keselarasan menuju satu tujuan pasti,

Singkatnya, Gandhi membuat keajaiban, karena adalah sebuah keajaiban ketika dua ratus juta orang dapat didorong—bukannya dipaksa—bekerja sama dalam semangat keselarasan, untuk waktu yang tidak terbatas. Jika Anda ragu ini adalah sebuah keajaiban, cobalah dorong dua orang untuk bekerja sama dalam semangat keselarasan untuk waktu tertentu.

Setiap orang yang mengelola sebuah usaha tahu betapa sulitnya meminta karyawan mereka bekerja sama dalam semangat yang bahkan jauh dari selaras.

KOMENTAR

Langkah pertama untuk menyusun persekutuan Master Mind adalah mengetahui apa persisnya yang Anda hasratkan Hasrat akan memberitahu apa yang Anda inginkan. Kelompok Anda boleh saja berjumlah kecil, hanya dua atau tiga orang, seperti kasus Steve

Jobs dan Steve Wozniak ketika mendirikan Apple, Bill Gates dan Paul Allen saat meluncurkan Microsoft; atau Steven Spielberg, Jeffrey Katzenberg, dan David Geffen waktu menciptakan Dream-Works SKG. Atau, boleh juga jumlahnya besar, seperti persekutuan Master Mind tiga puluh direktur regional Century 21 Real Estate, yang dianggap sangat berperan bagi kesuksesan perusahaan menurut pendirinya, Arthur Barlette. Napoleon Hill menyarankan bahwa dalam kebanyakan kasus, biasanya ada sekitar dua belas orang dalam satu persekutuan, dan secara umum semakin sedikit jumlah anggotanya akan semakin baik.

Memilih orang mengharuskan Anda mencari sosok yang tidak hanya memiliki visi yang sama dengan Anda, tapi juga bersedia berbagi ide, informasi, dan koneksi pada Anda. Mereka akan membiarkan Anda memanfaatkan pengalaman, pelatihan, dan pengetahuan yang mereka miliki, seolah itu juga milik Anda Dan mereka melakukannya dalam semangat keselarasan sempurna.

Pertanyaan yang mungkin seketika muncul dalam benak pembaca adalah, "Di mana saya bisa menemukan orang yang mau membantu sampai sejauh itu?" Napoleon Hill tidak bisa menjawabnya untuk Anda, tapi ia memberitahu apa yang perlu dicari Di mana Anda mencari, itu terserah Anda. Dan jika benar-benar berhasrat untuk sukses, Anda akan mulai mencari dan tidak akan menyerah sebelum menemukan orang yang tepat.

Deskripsi Napoleon Hill akan Master Mind berikut diperkaya dengan materi tambahan dari artikel-artikel dan pidato-pidato yang ia tulis setelah menerbitkan Think and Grow Rich. *Semua itu dijadikan satu dan diterbitkan oleh teman, mentor, dan rekan bisnis Hill, W. Clement Stone, dalam dua buku,* Napoleon H ll's Keys to Success *dan* Be ieve and Achieve.

Menemukan Anggota Master Mind Anda

Dekatkan diri dengan sebanyak-banyaknya orang yang Anda perlukan untuk membentuk Master Mind yang bisa membantu Anda menciptakan dan melancarkan rencana Anda mengumpulkan uang. Anda harus benar-benar mengikuti instruksi ini.

Bergaullah dengan orang-orang yang memiliki nilai, sasaran, dan minat sama, tapi juga memiliki hasrat yang kuat untuk berkontribusi dalam usaha Anda. Tahap uji coba akan menjadi bagian dari proses ini, tapi ada dua kualitas yang harus selalu Anda utamakan.

Pertama adalah kemampuan melakukan tugas. Jangan pilih orang semata karena Anda mengenal dan menyukai mereka. Orang-orang seperti itu berharga bagi Anda karena mereka meningkatkan kualitas hidup Anda, tapi belum tentu cocok menjadi anggota Master Mind Anda. Sahabat Anda mungkin bukan orang yang paling tahu tentang pemasaran, tapi barangkali ia bisa mengenalkan Anda kepada orang yang ahli soal itu.

Kualitas kedua adalah kemampuan bekerja dalam semangat keselarasan dengan orang lain. Harus tercapai kesepakatan, tanpa ada keraguan apa pun. Ambisi pribadi harus dinomorduakan demi mencapai tujuan bersama persekutuan. Termasuk ambisi Anda sendiri.

Anda juga harus menekankan pentingnya kerahasiaan. Beberapa orang bisa saja mengumbar sebuah ide karena mereka bermulut besar. Jangan memilih orang seperti itu.

Selaraskan diri Anda dengan semua anggota kelompok. Cobalah membayangkan bagaimana Anda akan bereaksi jika berada di posisi mereka.

Perhatikan bahasa tubuh. Terkadang, ekspresi wajah dan gerakan mengatakan jauh lebih banyak tentang apa yang dirasakan seseorang daripada kata-kata yang keluar dari mulut mereka.

Cobalah peka menangkap apa yang tidak disampaikan. Kadang-

kadang, yang tidak terucap jauh lebih penting daripada yang disampaikan.

Jangan memaksakan kelompok Anda bergerak terlalu cepat. Beri waktu untuk menjajal berbagai gagasan dan coba tantang pemikiran kelompok.

Mengompensasi Master Mind Anda

Sebelum membentuk persekutuan Master Mind Anda, tentukan keuntungan apa yang bisa Anda tawarkan pada para anggota sebagai ganti atas kerja sama mereka. Tak seorang pun mau bekerja tanpa kompensasi. Tidak ada orang cerdas yang menuntut kerja sama orang lain tanpa memberikan kompensasi setara.

Jelas, harta adalah hal yang paling menarik bagi anggota Anda. Pastikan Anda adil dan murah hati.

Pengakuan dan kesempatan ekspresi diri juga bisa jadi sama pentingnya dengan uang bagi anggota-anggota Anda.

Ingat, dalam hubungan kemitraan semacam in., memberikan upaya ekstra (melakukan lebih dari yang diminta dan dibayar) sangatlah penting. Sebagai pemimpin, Anda harus memberi teladan bagi yang lain.

Semua anggota harus sepakat kontribusi apa saja yang akan diberikan masing-masing, serta pada pembagian keuntungan. Kalau tidak, sudah pasti akan ada perdebatan, Anda akan menghabiskan waktu semua orang, menghancurkan pertemanan, dan usaha Anda akan berantakan.

Rapat Bersama Master Mind Anda

Atur waktu untuk bertemu dengan kelompok Master Mind Anda setidaknya dua kali sepekan, kalau bisa lebih sering, sampai Anda selesai menyusun rencana yang diperlukan untuk mengumpulkan uang.

Pertemuan pertama harus membahas kekuatan dan kelemahan masing-masing, serta merapikan rencana Anda.

Persekutuan Anda harus aktif bekerja. Tetapkan tanggung jawab dan tindakan spesifik yang perlu diambil.

Seiring Master Mind Anda bertambah matang dan harmonis, Anda akan melihat bahwa banyak ide mengalir selama rapat.

Jangan biarkan rapat menjadi terlalu sering dan formal, sampai harus melarang penggunaan telepon genggam dan semacamnya.

Mempertahankan Master Mind

Pertahankan keselarasan sempurna antara diri Anda dan semua anggota kelompok Master Mind Anda. Jika Anda gagal mengikuti instruksi ini, Anda pasti akan gagal. Prinsip Master Mind tidak akan berhasil kalau tidak ada keselarasan sempurna.

Ciptakan lingkungan yang tidak mengancam. Telusuri semua gagasan dengan level ketertarikan dan kepedulian yang sama.

Semua orang harus berhubungan dengan orang lain secara etis. Tidak boleh ada anggota yang mencari keuntungan tidak adil yang bisa merugikan anggota lain.

Sebagai pemimpin, Anda harus menginspirasi anggota Anda untuk percaya bahwa Anda berdedikasi terhadap hasrat Anda—yang merupakan tujuan dari kelompok. Semua anggota harus yakin bahwa Anda bisa diandalkan, bisa dipercaya, dan setia.

Saat siap mempresentasikan hasil dari upaya Anda pada para investor, pembeli, atau publik, Anda mungkin akan menghadapi tantangan kepemimpinan terbesar Anda, yakni mempertahankan keharmonisan kelompok Master Mind. Usaha kelompok sudah mulai dinilai oleh orang luar, dan menghadapi penilaian menuntut keberanian dan kegigihan. Keberanian masing-masing anggota tidak ada apa-apanya jika dibandingkan dengan gabungan keberanian kelompok. Semakin Anda mampu mempertahankan keharmonisan, semakin besarlah kekuatan yang datang. Dan semakin besar kekuatan, semakin besar penolakan yang bisa Anda hadapi.

Pernikahan dan Master Mind

Persekutuan Master Mind dengan orang yang paling Anda cintai adalah hal yang paling penting. Jika Anda sudah menikah dan belum membangun hubungan dengan prinsip keselarasan yang sama, mungkin Anda perlu memulainya dengan pasangan Anda. Setiap hari, luangkan waktu untuk membicarakan apa yang ingin Anda capai dan bagaimana caranya. Bergantunglah pada tujuan yang pasti untuk membangun kemampuan persuasif dalam rangka meyakinkan pasangan Anda akan keuntungan dari yang sedang Anda kerjakan. Hampir pasti, pekerjaan Anda akan memengaruhi pasangan Anda dalam cara yang signifikan, dan Anda tidak boleh menyeret pasangan Anda secara paksa ke dalam usaha yang Anda kerjakan.

Bangun persekutuan Master Mind ke dalam pernikahan Anda sejak awal, sehingga hal itu akan mendukung dan menopang Anda melewati masa-masa suram. Bahkan, seluruh keluarga Anda seharusnya menjadi anggota Master Mind Anda. Kurangnya keharmonisan di rumah bisa dengan mudah menyebar ke aspek lain kehidupan. Keluarga yang bersatu adalah tim yang hebat.

Master Mind dan Kecerdasan Tak Terbatas

Daftar sumber utama untuk memperoleh kekuatan, seperti yang telah Anda lihat, diawali dengan Kecerdasan Tak Terbatas. Ketika dua atau beberapa orang berkoordinasi dalam semangat keselarasan dan bekerja demi sebuah tujuan yang pasti, mereka menempatkan diri mereka dalam posisi, lewat persekutuan tersebut, untuk menyerap kekuatan langsung dari gudang besar alam semesta tempat menyimpan Kecerdasan Tak Terbatas. Inilah sumber kekuatan terbesar. Inilah sumber andalan para genius dan pemimpin hebat (disadari atau tidak).

Pada Bab 13, Pikiran Bawah Sadar, dan Bab 14, Otak, metode untuk terhubung dengan Kecerdasan Tak Terbatas akan dibahas secara lebih lengkap.

Ini bukan ceramah agama. Prinsip-prinsip dasar yang diuraikan dalam buku ini tidak boleh ditafsirkan sebagai campur tangan, baik langsung maupun tidak langsung, terhadap keyakinan religius seseorang. Buku ini secara eksklusif hanya berisi instruksi kepada pembaca untuk mentransmutasi tujuan pasti gairah akan uang menjadi wujud fisiknya.

Baca, pikirkan, dan meditasikan sambil membaca. Segera, seluruh permasalahan akan terbuka, dan Anda akan melihatnya dalam sebuah perspektif. Sekarang Anda menatap detail bab secara satu per satu.

KOMENTAR

Bab ini tidak akan lengkap kalau belum mengomentari Master Mind yang lahir nyaris lima belas tahun setelah terbitnya Think and Grow Rich *edisi pertama—persekutuan Master Mind Napoleon Hill dengan miliarder, pebisnis, dan filantrop, W. Clement Stone.*

Pada 2 Mei, 1951, pada usia 67 tahun, Napoleon Hill dan sang istri, Annie Lou, setuju bahwa sudah saatnya Napoleon mempertimbangkan diri pensiun. Mereka memutuskan untuk mulai mengurangi jadwal Hill sebagai pembicara setelah ia menuntaskan ceramah yang sudah ada dalam jadwalnya, termasuk yang sudah dijadwalkan beberapa pekan kemudian di Chicago. Saat itu mereka tidak tahu bahwa W. Clement Stone sudah mengatur agar bisa duduk di meja sebelah meja Napoleon Hill.

Sama seperti Hill, Stone terlahir miskin. Waktu berumur enam tahun ia mulai berjualan surat kabar untuk membantu membayar sewa, dan menginjak tiga belas tahun, ia memiliki kios surat kabarnya sendiri. Saat berumur enam belas tahun, ia menjual asuransi, dan pada usia dua puluh tahun, ia berhasil mengumpulkan $100 untuk mendirikan kantor agen asuransinya. Stone adalah wiraniaga dan motivator yang sempurna, dan bisnisnya berkembang pesat. Pada 1938, ia membaca Think and Grow Rich *dan sangat terinspirasi sehingga membeli satu eksemplar untuk masing-masing karyawannya, dan terus melakukannya setiap ada*

karyawan baru yang bergabung dalam perusahaan. Selama bertahun-tahun, jumlah buku yang ia beli menjadi ribuan.

Ketika diperkenalkan dengan Hill, Stone bercerita tentang semua eksemplar buku Think and Grow Rich *yang dibelinya, dan ia berkata bahwa ia sangat percaya bahwa buku Hill-lah yang mengubah penjualan bisnisnya dan membuat perusahaannya berkembang sangat sukses.*

Napoleon Hill dan W. Clement Stone mendapati diri mereka sangat cocok sehingga di akhir pertemuan pertama, Hill memutuskan untuk menunda masa pensiunnya dan bergabung dengan Stone dalam usaha yang didedikasikan untuk "menciptakan dunia yang lebih baik untuk generasi sekarang dan masa depan". Dalam kurun satu tahun, mereka telah meluncurkan Napoleon Hill Associates; mereka menerbitkan buku-buku baru karya Hill, termasuk How to Raise Your Own Salary *dan* The Master Key to Riches, *mereka mencetak ulang buku-buku laris Hill; dan mereka menulis buku baru bersama yang juga laris,* Success Through Positive Mental Attitude. *Mereka juga meluncurkan majalah* Success Unlimited, *menciptakan kursus rumahan PMA Science of Success, membuat program televisi, acara radio, film dokumenter—*A New Sound in Paris, *yang menampilkan perubahan hebat yang terjadi saat seluruh kota Paris, Missouri, mengadopsi filosofi Napoleon Hill—dan mereka berdua bepergian ke seluruh penjuru Amerika untuk menjadi pembicara dan pengajar, juga diwawancara dan menyebarkan filosofi tersebut ke sebanyak mungkin orang.*

Di samping karyanya bersama Napoleon Hill Associates, Hill juga menjadi konsultan untuk perusahaan W. Clement Stone, Combined Insurance Company of America. Hill mendesain den menerapkan program pelatihan baru untuk tim penjualan di sana, yang sangat sukses sampai-sampai menggemparkan dunia bisnis dengan membantu perusahaan Stone berkembang dari yang awalnya beraset $30 juta menjadi $100 juta dalam waktu kurang dari sepuluh tahun. Ketika W. Clement Stone meninggal tahun

2002, perusahaannya, yang sekarang dikenal sebagai AON Corporation, memiliki penghasilan $2 miliar per tahun. W. Clement Stone telah menyumbang lebih dari $275 juta ke berbagai badan amal dan organisasi filantropi.

Mungkin tidak ada contoh yang lebih baik untuk "koordinasi pengetahuan dan usaha, dalam semangat keharmonisan, di antara dua orang atau lebih dalam rangka mencapai satu tujuan yang pasti." Jumlah karya dan jangkauan pengaruh yang diraih Napoleon Hill serta W. Clement Stone dalam sepuluh tahun membuktikan kekuatan dan pentingnya persekutuan Master Mind.

Kekuatan Emosi Positif

Uang itu pemalu dan senang menghindar. Uang harus dirayu dan dimenangkan dengan cara-cara yang berbeda dengan yang digunakan oleh seorang kekasih ngotot yang sedang mencari pasangan hidup. Kekuatan tersebut, ketika efektif untuk mengejar uang, harus dicampur dengan keyakinan. Dengan hasrat. Dengan kegigihan. Harus diterapkan lewat sebuah rencana yang pasti, dan rencana tersebut harus diwujudkan ke dalam tindakan.

Ketika datang dalam jumlah besar, uang mengalir ke orang yang menampungnya, selancar air menuruni bukit. Ada arus besar tak terlihat kekuatan, yang dapat diibaratkan sebuah sungai; kecuali bahwa yang satu mengalir menuju satu arah, menghanyutkan semua yang ada di tepian, ke depan dan ke atas menuju kekayaan—sementara yang satunya lagi mengalir menuju arah berlawanan, membawa semua yang tidak beruntung ke dalam (dan tidak mampu melepaskan diri dari) lembah penderitaan dan kemiskinan.

Setiap orang yang telah berhasil mengumpulkan kekayaan yang luar biasa tahu adanya sungai kehidupan ini. Sungai ini adalah proses berpikir seseorang. Emosi positif pikiran membentuk sisi sungai yang mem-

bawa orang ke kekayaan. Emosi negatif membentuk sisi yang menghanyutkan orang ke dalam kemiskinan.

Ini perlu diketahui oleh orang yang membaca buku ini dengan tujuan mengumpulkan kekayaan.

Jika Anda berada di sisi sungai kekuatan yang mengalir ke kemiskinan, buku ini dapat berguna sebagai dayung, yang dapat Anda gunakan untuk menyeberang ke sisi lainnya. Buku ini berguna hanya jika Anda menerapkan dan menggunakannya. Semata membaca, dan menghakimi, dengan cara apa pun, tidak akan membantu Anda.

Kemiskinan dan kekayaan sering bertukar tempat. Kemiskinan dapat, dan biasanya memang, tanpa bisa dicegah mengambil alih kekayaan. Ketika kekayaan menggantikan kemiskinan, perubahan ini biasanya adalah hasil dari rencana yang dipersiapkan dan dilaksanakan dengan baik. Kemiskinan tidak membutuhkan rencana. Kemiskinan tidak perlu bantuan siapa-siapa, karena kemiskinan itu kuat dan tanpa ampun. Kekayaan pemalu dan penakut. Kekayaan harus "ditarik".

LEBIH BANYAK EMAS DITAMBANG

DARI PIKIRAN MANUSIA

DARIPADA DARI PERMUKAAN BUMI.

BAB 12

SEKSUALITAS

Karisma dan Kreativitas

Langkah Kesepuluh Menjadi Kaya

KOMENTAR

Hal yang memotivasi manusia selalu menjadi topik penelitian ilmiah sekaligus perdebatan filosofis. Ada kesepakatan bersama bahwa motivator utama manusia adalah kebutuhan mendasar akan makanan dan air, papan, pakaian, serta rasa aman. Bagaimanapun, di luar kebutuhan mendasar untuk bertahan hidup ini, ada faktor-faktor lain yang memotivasi seseorang untuk bertindak. Definisi dari faktor faktor lain inilah, dan urutan kepentingannya, yang sampai sekarang masih belum bisa dipastikan.

Barangkali teori yang paling terkenal adalah teori dari psikolog Abraham Maslow, Hierarki Kebutuhan Manusia, yang menyatakan ada delapan motivasi manusia, dimulai dari kebutuhan fisiologis dan rasa aman, lalu meningkat menjadi kebutuhan akan relasi dan cinta, penghargaan, pemahaman, estetika, aktualisasi diri,

dan transendensi. Para psikolog dan sosiolog lain telah mendefinisikan dan mengurutkan kategori-kategori berbeda, tapi dalam kebanyakan kasus, mereka sepakat bahwa setelah kebutuhan bertahan hidup terpenuhi, seks dan cinta adalah motivator terpenting manusia

Napoleon Hill juga telah menyusun hierarki yang disebutnya sebagai stimulus atau rangsangan pikiran. Seperti Maslow dan para peneliti lain, Hill juga mengidentifikasi seks dan cinta sebagai fak tor non-bertahan-hidup yang paling kuat dalam memotivasi manusia. Namun, fokusnya bukan pada seks dan cinta untuk berkembang biak. Hill tertarik pada teori yang menyatakan bahwa kalau seks dan cinta sangat berdampak dalam menentukan tindakan manusia, barangkali hal itu ada korelasinya dengan pencapaian luar biasa atau kesuksesan material. Dan jika memang ada korelasinya, bisakah dorongan seks dan cinta diarahkan untuk mengejar tujuan tersebut?

Pada edisi asli, bab ini menggunakan istilah istilah seperti "emosi seks" dan "energi seks" dalam menganalisis dorongan ini dalam kaitannya terhadap sikap dan kepribadian. Dalam konteks ini, penggunaan kata seks tidak memiliki konotasi fisik yang marak ditemukan saat ini Sekarang, konsep ini akan diganti dengan istilah seperti "seksualitas" "gairah", atau "karisma". Dalam edisi ini, para editor memilih menggunakan istilah yang mirip tapi lebih modern, kalau memang dirasa perlu

Karisma

Dunia diatur, dan takdir sebuah peradaban ditentukan, oleh emosi-emosi manusia. Orang lebih dipengaruhi oleh perasaan daripada akal sehat. Kreativitas Anda ditumpahkan ke dalam tindakan sepenuhnya oleh emosi, dan bukan logika.

Pikiran manusia merespons rangsangan, yang dapat digunakan untuk "menaikkan" kecepatan vibrasi, yang dikenal sebagai antusiasme,

imajinasi kreatif, dan hasrat yang intens. Rangsangan yang paling mudah direspons oleh pikiran adalah:

1. Hasrat ekspresi seksual
2. Cinta
3. Hasrat membara terhadap ketenaran, kekuasaan, atau keuntungan finansial; uang
4. Musik
5. Persahabatan dan/atau kekaguman
6. Persekutuan Master Mind atas dasar keselarasan antara dua orang atau lebih yang bersekutu demi kemajuan
7. Penderitaan bersama, misalnya yang dialami oleh orang yang dijadikan target orang lain
8. Autosugesti
9. Rasa takut
10. Alkohol dan narkotika

Hasrat ekspresi seksual berada di puncak tabel rangsangan, yang paling efektif "menaikkan" vibrasi pikiran dan memulai "roda" tindakan fisik. Emosi-emosi yang diasosiasikan dengan dorongan seksual manusia membentuk pola pikir Saat dimotivasi oleh hasrat ini, orang sering menampilkan keberanian, tekad, kegigihan, imajinasi, dan kemampuan kreatif yang tidak biasanya mereka miliki. Dorongan untuk ekspresi seksual ini sangatlah kuat dan berdampak sampai-sampai banyak orang mengorbankan nyawa dan reputasi demi hal itu.

Sungai dapat dibendung, dan airnya dikendalikan selama beberapa waktu, tetapi pada akhirnya, air akan mencari jalan keluarnya sendiri. Begitu juga dengan emosi-emosi yang terkait dengan ekspresi seksual. Emosi ini dapat dipendam dan dikendalikan selama beberapa waktu, tetapi sifat alaminya menyebabkan gairah ini selalu mencari sarana ekspresi.

Hasrat atau gairah terhadap ekspresi seksual ada sejak lahir dan bersi-

fat alami. Gairah ini tidak dapat, dan tidak boleh, ditenggelamkan atau dihilangkan. Sebaliknya, gairah ini harus diberi penyaluran lewat bentuk-bentuk ekspresi yang memperkaya tubuh, pikiran, dan jiwa. Ketika diarahkan, dorongan motivasi ini bisa melahirkan kekuatan kreatif besar dalam dunia literatur, seni, dan banyak bidang lain, termasuk untuk mengumpulkan kekayaan.

Seorang guru, yang telah melatih dan mengarahkan usaha lebih dari 30.000 tenaga wiraniaga, membuat temuan luar biasa bahwa orang dengan kepercayaan diri seksual yang besar adalah wiraniaga yang paling efisien. Penjelasannya adalah bahwa faktor kepribadian yang dikenal sebagai "daya magnet pribadi" pada dasarnya adalah perwujudan dari energi seks.

KOMENTAR

Ada banyak penelitian psikologis dan sosiologis tentang hubungan antara seksualitas dan kesuksesan yang cenderung mendukung pengamatan Hill. Karena karakteristik fisik adalah aspek yang paling bisa diukur untuk seksualitas, kebanyakan penelitian berfokus pada gender, level keatraktifan, ukuran tubuh, dan usia, dan mereka mengukur indikator-indikator seperti kesan pertama, ekspektasi akan performa, persepsi atas performa, dan interaksi sosial. Penelitian penelitian ini secara umum menemukan bahwa saat membandingkan seorang individu dengan level kompetensi serupa, untuk pria, akan muncul persepsi bahwa pria yang lebih tinggi, berambut tebal, tampan, atau gagah akan memberi performa lebih baik ketimbang yang pendek, botak, atau berpenampilan biasa-biasa saja atau sudah tua. Untuk wanita, hasilnya kurang lebih sama. Akan muncul persepsi bahwa wanita yang berpenampilan menarik, langsing, dan muda akan bekerja lebih baik dibandingkan yang berpenampilan biasa-biasa saja, kelebihan berat badan, dan lebih tua.

Pengamatan tersebut mungkin terkesan sudah sewajarnya, tapi sebenarnya mengarah ke kesimpulan yang sangat signifikan. Jelas, tidak semua orang sukses tinggi dan gagah atau menarik dan bertubuh indah. Selain itu, orang sukses yang pendek, botak, gemuk, atau berpenampilan biasa juga tidak selalu bergantung pada keterampilan atau keberuntungan yang superior. Jelas ada jenis keatraktifan lain yang sering kali mengalahkan daya tarik fisik.

Jenis keatraktifan ini berhubungan dengan seksualitas manusia, tapi berbeda dengan yang disebut sebagai "seksi". Orang-orang dengan kualitas ini sering dikatakan memiliki "getaran", "kepribadian", "pesona", atau "daya tarik". Hill menyebutnya dengan istilah "daya magnet pribadi". Sekarang, istilah yang lebih sering digunakan adalah karisma.

Ketika mencari wiraniaga baru, manajer penjualan yang cermat akan mencari kualitas daya tarik pribadi atau karisma sebagai syarat utama pekerjaan tersebut. Orang dengan energi seksual yang lemah tidak akan antusias atau menginspirasi orang lain dengan antusiasme, padahal antusiasme adalah salah satu syarat utama di bidang wiraniaga, apa pun yang dijual seseorang.

Pembicara publik, orator, pengkhotbah, pengacara, atau wiraniaga yang tidak memiliki energi seks adalah sebuah "kegagalan" dalam hal kemampuan memengaruhi orang lain. Tambahkan hal ini dengan sebuah fakta lainnya bahwa orang hanya dapat dipengaruhi lewat usaha menarik emosi mereka maka Anda akan mengerti pentingnya energi seks sebagai bagian dari kemampuan wajib wiraniaga tersebut. Wiraniaga ahli memperoleh status ahli menjual karena mereka, sadar atau tidak, mentransmutasikan karisma (energi seksual) menjadi antusiasme menjual!

Dalam pernyataan ini dapat ditemukan sebuah penjelasan yang sangat praktis tentang apa arti sebenarnya dari transmutasi seksual.

Sederhananya, arti kata *transmutasi* adalah "perubahan, atau perpindahan satu elemen, atau bentuk energi, menjadi elemen atau bentuk energi lain". Transmutasi energi seksual bermakna perpindahan pikiran tentang ekspresi fisik menjadi pikiran tentang hal lain.

Wiraniaga yang tahu cara menyalakan karisma telah menguasai seni transmutasi seks, entah mereka menyadarinya atau tidak. Sebagian besar wiraniaga yang mentransmutasikan energi seks mereka melakukan hal tersebut tanpa sedikit pun menyadari apa yang sedang mereka lakukan, atau cara mereka melakukannya.

Anda bisa menumbuhkan dan mengembangkan kualitas ini untuk berinteraksi dengan orang lain. Lewat budidaya dan pemahaman, daya hidup ini dapat dimanfaatkan dan digunakan untuk memperoleh keuntungan besar dalam relasi antar-manusia. Energi dapat dikomunikasikan kepada orang lain dengan cara-cara berikut:

1. *Jabat tangan.* Sentuhan tangan menunjukkan, saat itu juga, ada atau tidaknya karisma.
2. *Nada suara.* Karisma, atau energi seksual, adalah faktor yang memberi warna pada suara atau membuatnya merdu dan indah.
3. *Postur dan cara membawa tubuh.* Orang dengan energi seksual yang tinggi bergerak gesit dan anggun serta tanpa kesulitan.
4. *Vibrasi pikiran.* Orang yang memiliki karisma bisa memproyeksikan seksualitas lewat kepribadian dan dengan cara tersebut dapat memengaruhi mereka yang ada di sekitarnya.
5. *Pakaian dan gaya penampilan.* Orang yang karismatik umumnya sangat cermat dengan penampilan pribadinya. Mereka biasanya akan memilih pakaian dengan gaya yang mencerminkan identitas kepribadian, fisik, penampilan mereka, dan lain sebagainya.

KOMENTAR

Setelah menjelaskan hubungan antara seksualitas dan kesuksesan lewat karisma, pada bagian berikutnya Napoleon Hill akan mengeksplorasi bagaimana seksualitas juga bisa menjadi faktor motivator dalam kesuksesan. Caranya adalah dengan memperkaya kreativitas. Untuk mengilustrasikan hubungan tersebut, Hill mengambil contoh biografi tokoh-tokoh sejarah yang menampilkan karisma sekaligus kreativitas yang mengagumkan.

Sejak Hill meneliti hal tersebut, banyak wanita naik ke tampuk kekuasaan. Pencapaian mereka diabadikan dan banyak ditemukan di toko buku serta perpustakaan. Bagaimanapun, saat Hill mengumpulkan datanya, sebagian besar biografi yang tersedia hanyalah tentang pria-pria sukses. Selain itu, para pemimpin industri dan politis sukses yang Hill cermati selama tiga puluh tahun sebelumnya juga semuanya pria. Karena keterbatasan ini, Hill tidak berteori tentang peran yang mungkin bisa diambil pria dalam memotivasi kesuksesan wanita. Hal ini akan dibahas lagi dalam kolom komentar editorial berikutnya.

Kreativitas

Kesannya sangat signifikan bagi saya saat mendapati bahwa nyaris semua pemimpin hebat yang berkesempatan saya analisis adalah pria yang pencapaiannya sebagian besar terinspirasi oleh seorang wanita. Dalam kebanyakan kasus, wanita itu adalah istri mereka, yang ceritanya tidak banyak diketahui publik. Dalam beberapa kasus yang saya telusuri, sumber inspirasi pria-pria tersebut adalah "wanita lain".

Halaman-halaman sejarah penuh berisi catatan pemimpin besar yang prestasinya adalah hasil langsung dari pengaruh wanita yang membangkitkan kemampuan otak mereka. Napoleon Bonaparte adalah salah satunya. Ketika terinspirasi oleh istri pertamanya, Josephine, ia sangat menarik dan tak dapat dikalahkan. Ketika "penilaiannya yang lebih

baik" atau akal sehatnya membuat ia mengabaikan Josephine, pencapaiannya mulai merosot. Kekalahannya di St. Helena sudah membayang di pelupuk mata.

Abraham Lincoln adalah contoh pemimpin besar yang memperoleh kehebatannya lewat penemuan dan pemanfaatan kemampuannya berimajinasi kreatif. Ia menemukan, dan mulai menggunakan, kemampuan ini sebagai hasil rangsangan cinta yang ia alami setelah bertemu Anne Rutledge. Ini lebih dari sekadar fakta historis yang menarik; ini memiliki koneksi signifikan terhadap peran seksualitas dalam mendorong kegeniusan.

Berikut ini adalah daftar pria-pria terkenal dengan pencapaian yang luar biasa:

George Washington

Napoleon Bonaparte

William Shakespeare

Abraham Lincoln

Ralph Waldo Emerson

Robert Burns

Thomas Jefferson

Elbert Hubbard

Elbert H. Gary

Woodrow Wilson

John H. Patterson

Andrew Jackson

Enrico Caruso

Setiap kali ada bukti tentang kesamaan yang dimiliki pria-pria berprestasi tersebut, semuanya secara meyakinkan menunjukkan bahwa mereka memiliki seksualitas yang sangat berkembang. Sebuah analisis atas informasi yang diambil dari biografi dan catatan sejarah mengarah pada kesimpulan berikut:

1. Mereka yang berpencapaian tinggi memiliki seksualitas yang sangat berkembang tapi berhasil mempelajari seni transmutasi energi seksual.
2. Mereka yang mengumpulkan kekayaan besar dan mencapai pengakuan tinggi dalam dunia sastra, seni, industri, arsitektur, dan profesi-profesi mereka dimotivasi oleh pengaruh pasangan atau kekasih.

Ketika didorong oleh emosi-emosi tersebut, orang-orang akan dianugerahi kekuatan super. Jika memahaminya, Anda juga akan paham bahwa transmutasi seksual mengandung rahasia untuk mendorong kemampuan kreatif.

KOMENTAR

Seperi yang sebelumnya sudah disebutkan, meskipun analisis Hill berfokus pada para pria, sekarang sudah ada banyak biografi tentang wanita-wanita yang sukses dalam semua aspek kehidupan, termasuk bisnis, politik, agama, olahraga, hiburan, dan seni. Perlu dicatat, informasi biografis selalu subjektif. Para pembaca bisa menemukan banyak materi bacaan untuk menyimpulkan sendiri apakah teori Hill tentang seksualitas sebagai motivasi pendorong juga bisa ditemukan pada wanita.

Napoleon Hill harus melakukan analisis mendalam dalam biografi-biografi itu untuk mencari indikasi bahwa seksualitas berpengaruh pada kesuksesan tokoh-tokoh yang ia amati. Sekarang,

kita hanya perlu menyalakan televisi dan akan langsung dibombardir oleh detail pribadi tentang pria dan wanita, yang menunjukkan bahwa mereka yang terbaik adalah juga yang paling seksi. Meskipun umumnya skandal tidak bisa dijadikan bukti ilmiah, "buka-bukaan" banyak bintang hiburan dan olahraga, CEO dari perusahaan besar, politikus, dan beberapa presiden, menunjukkan bahwa teori Hill tentang hubungan antara seksualitas dan kesuksesan memang masuk akal.

Jelas, bukan berarti semua orang dengan dorongan seks besar adalah genius. Orang mendapat status genius hanya ketika, dan apabila, pikirannya dirangsang sedemikian rupa sehingga dapat mengambil manfaat dari kekuatan yang ada, lewat kemampuan berimajinasi kreatif. Meskipun merupakan salah satu rangsangan utama, memiliki energi ini saja tidak cukup untuk menghasilkan seorang genius. Energi ini harus ditransmutasikan dari hasrat terhadap kontak fisik menjadi sebentuk hasrat dan tindakan, sebelum dapat mengangkat seseorang ke posisi genius.

Genius dan Imajinasi Kreatif

Genius bisa didefinisikan sebagai: "Orang yang telah menemukan cara untuk menaikkan intensitas pikiran sampai ke titik di mana ia dapat dengan bebas berkomunikasi dengan sumber-sumber pengetahuan yang tidak ditemukan lewat detak normal vibrasi pikiran".

Definisi tersebut mungkin memicu beberapa pertanyaan pembaca. Pertanyaan pertama adalah, "Bagaimana cara berkomunikasi dengan sumber-sumber pengetahuan yang tidak ditemukan lewat detak normal pikiran?" Pertanyaan berikutnya adalah, "Adakah sumber-sumber pengetahuan yang sudah diketahui yang hanya dapat diperoleh oleh genius, dan jika ada, apakah sumber-sumber tersebut, dan jelasnya bagaimana sumber-sumber ini dapat diraih?"

Berikut saya menawarkan beberapa metode supaya Anda bisa membuktikannya lewat percobaan langsung. Saat melakukannya, Anda akan menjawab kedua pertanyaan tersebut.

KOMENTAR

Manusia mempersepsi segala sesuatu lewat lima indra, penglihatan, penciuman, perasa, pendengaran, dan peraba. Jenis persepsi yang lain, saat Anda "punya perasaan" tentang sesuatu, sudah didiskusikan pada bab tentang hasrat, keyakinan, dan autosugesti. Persepsi semacam itu sering disebut sebagai indra keenam, dan dalam bagian selanjutnya, Hill akan mengeksplorasi hubungan antara seksualitas, motivasi, imajinasi kreatif, dan indra keenam.

Keberadaan "indra keenam" sudah cukup terbukti. Indra keenam ini disebut *imajinasi kreatif.* Kemampuan berimajinasi kreatif adalah kemampuan yang sebagian besar orang tidak pernah gunakan seumur hidup. Kalaupun pernah dipakai, biasanya karena kebetulan saja. Sejumlah kecil orang menggunakan kemampuan berimajinasi kreatif dengan sengaja dan tujuan pasti. Mereka yang menggunakan indra keenam ini dengan sengaja, dan dengan pemahaman atas fungsinya, adalah para genius.

Kemampuan berimajinasi kreatif adalah benang merah antara pikiran terbatas umat manusia dan Kecerdasan Tak Terbatas. Semua wahyu dan semua penemuan prinsip-prinsip dasar dan baru adalah berkat kemampuan berimajinasi kreatif.

Ketika ide atau konsep berkelebat di kepala seseorang, datangnya dari salah satu sumber berikut:

1. Dari pikiran orang lain yang baru saja melepaskan ide, gambaran ide, atau konsep lewat pikiran sadar

2. Pikiran bawah sadar yang berisi citra indrawi dan impuls pikiran yang sampai ke otak lewat salah satu dari kelima indra
3. Dari pikiran bawah sadar orang lain
4. Kecerdasan Tak Terbatas

Tidak ada kemungkinan sumber lain yang bisa "menginspirasi" ide atau "firasat".

Ketika sudah dirangsang, lewat satu atau lebih dari kesepuluh rangsangan pikiran yang ada dalam awal bab ini, hal itu akan menghasilkan efek mengangkat seseorang jauh di atas cakrawala pikiran biasa. Hal itu membantunya meramalkan jarak, lingkup, dan kualitas pikiran yang tidak ditemui pada tataran yang lebih rendah, misalnya ketika seseorang sibuk dalam usaha mengatasi permasalahan atau rutinitas pekerjaan.

Ketika terangkat ke tingkat pikiran yang lebih tinggi, lewat salah satu rangsangan pikiran, Anda secara relatif sama seperti orang yang naik dalam pesawat ke ketinggian dari mana ia dapat melihat jauh ke garis cakrawala yang membatasi pandangannya ketika berada di darat. Terlebih lagi, ketika berada pada tingkat pikiran yang lebih tinggi, Anda tidak terhalang atau dibatasi oleh salah satu rangsangan yang memotong atau menutup pandangan ketika bergulat dengan masalah pemenuhan ketiga kebutuhan pokok, pangan, sandang, dan papan. Sekarang Anda berada dalam sebuah dunia pikiran di mana pikiran-pikiran biasa sehari-hari dibuang sama sekali, seperti halnya bukit dan lembah serta penghalang pandangan fisik lainnya tidak menghalangi pandangan Anda saat berada dalam sebuah pesawat terbang.

Ketika berada dalam tataran tinggi pikiran ini, kemampuan kreatif pikiran diberi kebebasan bertindak. Jalan sudah dilapangkan untuk indra keenam bekerja. Indra ini menjadi reseptif terhadap ide-ide yang tidak sampai ke individu dalam keadaan lain. "Indra keenam" adalah kemampuan yang menandai perbedaan antara genius dan orang biasa.

Mengembangkan Imajinasi Kreatif Anda

Rangsangan pikiran adalah pengaruh apa pun yang bisa secara sementara atau permanen meningkatkan intensitas pikiran. Sepuluh rangsangan utama yang telah disebutkan sebelumnya adalah rangsangan yang paling umum. Lewat itu, Anda bisa terhubung dengan Kecerdasan Tak Terbatas, memasuki ruang bawah sadar Anda atau mungkin bawah sadar orang lain. Itulah yang dinamakan dengan genius.

Kemampuan kreatif akan menjadi lebih waspada dan reseptif terhadap vibrasi, yang berasal dari luar pikiran bawah sadar seseorang semakin sering kemampuan ini dipakai. Dan semakin sering seseorang mengandalkannya dan meminta impuls pikiran darinya. Kemampuan ini hanya dapat dibudidayakan dan dikembangkan lewat penggunaan.

Apa yang disebut "nurani" seseorang bekerja sepenuhnya lewat kemampuan indra keenam ini.

Seniman, penulis, musisi, dan penyair besar menjadi hebat karena mereka memelihara kebiasaan mengandalkan "suara kecil tak terdengar" yang berbicara dari dalam lewat kemampuan berimajinasi kreatif. Adalah sebuah fakta yang diketahui oleh orang-orang dengan imajinasi kaya bahwa ide-ide terbaik mereka datang lewat apa yang disebut "firasat".

Seorang ahli pidato hebat mengaku pidato-pidatonya baru akan hebat jika ia memejamkan mata dan mulai sepenuhnya mengandalkan kemampuan berimajinasi kreatifnya. Ketika ditanya mengapa selalu memejamkan mata sebelum sampai pada puncak pidatonya, ia menjawab, "Saya melakukannya karena saya berbicara lewat ide-ide yang datang kepada saya dari dalam."

Salah satu bankir paling sukses dan paling kaya di Amerika mengikuti kebiasaan memejamkan mata selama dua atau tiga menit sebelum mengambil keputusan. Ketika ditanya mengapa melakukan hal tersebut, ia menjawab, "Dengan mata terpejam, saya dapat memanfaatkan salah satu sumber kecerdasan superior."

Dr. Elmer R. Gates menciptakan lebih dari 200 paten berguna lewat proses budidaya dan pemanfaatan kemampuan kreatif. Metode yang ia gunakan signifikan sekaligus menarik bagi siapa saja yang ingin mendapatkan status genius, dalam kategori mana Dr. Gates tidak diragukan lagi termasuk. Dr. Gates adalah salah seorang ilmuwan paling hebat, meski kurang begitu terkenal.

Dalam laboratoriumnya, ia memiliki apa yang ia sebut "ruang komunikasi pribadi". Ruang ini kedap suara dan ditata sedemikian rupa sehingga semua cahaya tidak dapat masuk. Ruang ini dilengkapi sebuah meja kecil, tempat ia menaruh setumpuk kertas untuk menulis. Di depan meja, di dinding, ada sebuah saklar listrik, untuk mengatur pencahayaan. Ketika ingin menarik kekuatan yang tersedia baginya lewat imajinasi kreatifnya, Dr. Gates akan masuk ke ruangan ini, duduk di depan meja, mematikan lampu, dan berkonsentrasi pada faktor-faktor yang diketahui tentang penemuan yang sedang ia kerjakan, tetap dalam posisi tersebut sampai ide mulai "berkelebat" dalam kepalanya tentang faktor-faktor yang tidak diketahui tentang penemuannya.

Sekali waktu, ide-ide datang sangat cepat sehingga ia harus menuliskannya selama hampir tiga jam. Setelah ide-ide berhenti mengalir, dan ia meneliti kembali catatannya, ia mendapati catatan-catatan tersebut berisi penjelasan ringkas tentang prinsip-prinsip yang belum ada bandingnya di antara data-data yang telah diketahui dalam dunia ilmiah. Terlebih lagi, jawaban atas permasalahannya dengan cerdas muncul dalam catatan-catatan tersebut.

Dr. Gates memperoleh uang hanya dengan "duduk menunggu ide". Ia melakukan itu untuk individu dan perusahaan. Sejumlah perusahaan terbesar di Amerika membayarnya untuk itu.

Kemampuan memahami sering kali tidak dapat diandalkan, karena kemampuan ini umumnya didikte oleh akumulasi pengalaman seseorang. Tidak semua pengetahuan, yang dikumpulkan seseorang lewat pengalaman, akurat. Seringnya, ide yang datang lewat kemampuan

"kreatif" jauh lebih andal, karena berasal dari sumber-sumber yang lebih andal daripada segala sumber lain yang ada bagi kemampuan pikiran untuk memahami.

Metode Para Genius Juga Tersedia bagi Anda

Perbedaan utama antara genius dan penemu biasa terletak pada fakta bahwa genius bekerja lewat kemampuan berimajinasi sintetis dan kreatif mereka. Sebagai contoh, para penemu ilmiah mengawali sebuah temuan dengan mengatur dan menggabungkan ide-ide lama, atau yang terakumulasi lewat pengalaman dengan kemampuan sintetis (kemampuan memahami) mereka. Jika ternyata akumulasi pengetahuan ini tidak cukup untuk menyelesaikan temuan, mereka akan memanfaatkan sumber-sumber pengetahuan yang tersedia bagi mereka lewat kemampuan kreatif. Metode melakukannya berbeda-beda antar-individu, tetapi inti prosedur ini yaitu:

1. Sang penemu merangsang pikiran-pikiran mereka sehingga bervibrasi pada ranah yang lebih tinggi dari biasanya, dengan salah satu atau lebih dari rangsangan pikiran.
2. Sang penemu kemudian berkonsentrasi pada faktor-faktor yang sudah diketahui (bagian yang sudah selesai) dari temuan tersebut, dan menciptakan dalam pikiran mereka gambaran sempurna faktor-faktor yang belum diketahui (bagian yang belum selesai) dari temuan tersebut. Mereka menyimpan gambaran ini dalam benak sampai diambil alih oleh pikiran bawah sadar, dan kemudian bersantai dengan menjernihkan otak mereka dari semua pikiran, lalu menunggu jawaban muncul.

Kadang hasilnya jelas dan cepat. Di lain waktu, hasilnya negatif, tergantung kondisi perkembangan indra keenam atau kemampuan kreatif tersebut.

Thomas Edison telah mencoba lebih dari 10.000 kombinasi ide lewat kemampuan sintetis imajinasinya sebelum ia "bersentuhan" dengan imajinasi kreatifnya, dan mendapatkan jawaban yang menyempurnakan bola lampu ciptaannya. Pengalamannya sama dengan ketika ia menciptakan fonograf.

KOMENTAR

Sinkronisasi, prekognisi, intuisi, wawasan, firasat, naluri, dan mimpi simbolis adalah aspek dari fenomena yang disebut Napoleon Hill dalam dua istilah yang berhubungan, imajinasi kreatif dan kecerdasan tak terbatas. Dan fakta bahwa Hill melakukan penelitian serius tentang fungsi pikiran tersebut membuatnya mengenal orang-orang hebat.

Bapak psikologi modern, Sigmund Freud dan Carl Jung, mengenali dan berusaha menjelaskan indra keenam Konsep Jung tentang ketidaksadaran kolektif, yang merupakan dasar utama dari teori Jung, dalam banyak cara mirip dengan konsep kecerdasan tak terbatas Hill. Para ilmuwan dari Archimedes sampai Newton dan Einstein serta tim Watson dan Crick yang menemukan struktur DNA mengaku bahwa intuisi sangatlah berperan dalam penemuan mereka. Duke University membangun sebuah departemen dengan tujuan tunggal meneliti fenomena ini dalam kondisi-kondisi ilmiah.

Banyak ilmuwan mengaku menggunakan teknik yang dipersonalisasi, sama dengan metode Hill untuk mengakses intuisi dan kreativitas. Di antaranya adalah Friedrich Kekulé, yang menemukan struktur molekul dari benzena lewat simbol yang ia temukan dalam mimpi, psikolog Otto Loewi yang mendapat firasat diikuti dengan mimpi yang akhirnya membuat ia mendapat penghargaan Nobel dalam bidang medis, dan, seperti sudah disebutkan sebelumnya, penemuan struktur DNA oleh James Watson

Mozart, Shelley, Coleridge, Huxley, Descartes, serta Robert Louis Stevenson mengaku bahwa intuisi berperan penting da-

lam ciptaan mereka. William Blake mempelajari rahasia proses mengukir tembaga dari mimpi. Perdana Menteri Inggris, Winston Churchill, sangat percaya bahwa ramalan berhasil menyelamatkan nyawanya saat serangan Blitz membuat London digempur bom.

Seperti kami sampaikan di bab sebelumnya, psikiatri, hipnosis klinis, dan afirmasi pernah mendapat skeptisisme sebelum akhirnya diterima khalayak. Hal sama juga terjadi dengan fenomena yang oleh Hill disebut sebagai Kecerdasan Tak Terbatas. Bagaimanapun, pada 1970-an dan 1980-an, minat publik melonjak berkat terbitnya buku-buku yang ditulis dan diteliti dengan baik, seperti The Intuitive Edge *karya Phillip Goldberg, Creative Dreaming karya Patricia Garfield, dan* The Right-Brain Experience *oleh Marilee Zdenek. Meskipun anomali-anomali pikiran ini masih bertentangan dengan bukti penelitian di laboratorium, para peneliti modern terus menerbitkan hasil-hasil yang mendukung konsep tersebut*

Alam telah melengkapi otak dan pikiran manusia dengan rangsangan internal yang bisa dengan aman memicu pikiran agar bisa berselaras dan memproses pikiran-pikiran langka. Tidak ada pengganti yang setara dengan rangsangan alami dari Alam.

Bagaimanapun, sejarah tidak pernah kekurangan contoh orang yang memperoleh status genius sebagai akibat penggunaan perangsang pikiran buatan. Edgar Allan Poe menulis *The Raven* di bawah pengaruh minuman keras, "memimpikan impian yang belum berani diimpikan manusia". Samuel Taylor Coleridge menulis *Kubla Khan* saat berada di bawah pengaruh opium, dan Robert Burns menghasilkan karya tulis terbaik ketika mabuk, "Untuk Kawan Lama, sayangku, kita minum secangkir kebaikan, untuk Kawan Lama".

Memang benar bahwa tokoh genius tersebut dan beberapa yang lain bergantung pada perangsang buatan, tapi pelajaran yang lebih penting untuk diingat adalah berapa banyak dari mereka yang merusak diri dengan perangsang-perangsang itu.

KOMENTAR

Dalam kasus yang lebih modern, bahaya dari perangsang pikiran artifisial atau buatan digambarkan dengan paling baik lewat serial televisi Behind The Music *yang mulai diputar di VH1 pada akhir 1990-an. Serial ini dimaksudkan merekam kisah hidup bintang* rock *dan merayakan kesuksesan mereka, tapi setelah menonton dua atau tiga episode, semuanya mulai tampak sama: Penyanyi muda dan* band*-nya mencetak rekor, meraup jutaan dolar, terjun ke dalam gaya hidup seks-narkotika dan* rock'n'roll, *semua orang menjadi pecandu, dan mereka semua menghambur-hamburkan uang. Di akhir semua episode, ada setidaknya satu anggota band yang overdosis, atau* band *mereka bubar, vokalisnya semakin terpuruk sampai akhirnya bertemu seseorang yang menginspirasinya untuk masuk panti rehabilitasi, mantan bintang* rock *itu dijadikan bintang iklan anti-narkotika di TV dan mengaku menemukan keyakinan baru dan percaya akan nilai-nilai kekeluargaan sambil mengumumkan tur* comeback*-nya.*

Meskipun acara seperti itu nyaris seperti parodi, fakta bahwa semua episode sangat mirip dengan satu sama lain, bahwa begitu banyak penyanyi dan penulis lagu terkenal tergantung pada obat-obatan sampai mereka jatuh, hal itu seharusnya bisa Anda jadikan pelajaran. Terutama jika Anda tidak hanya menginginkan sukses sementara, melainkan ingin mempertahankan dan menikmati kesuksesan Anda.

Semua orang cerdas tentu tahu bahwa rangsangan berlebihan, baik alkohol maupun narkotika, adalah wujud gaya hidup berlebihan yang merusak. Bagi beberapa orang, pemuasan ekspresi seksual yang berlebihan bisa sama merusaknya. Orang yang terobsesi secara seksual sama saja dengan orang yang kecanduan narkotika atau minuman keras. Mereka semua telah kehilangan kendali untuk berpikir sehat dan mengontrol hasrat.

Seksualitas manusia adalah dorongan yang sangat kuat, tapi dorongannya bagaikan angin topan nyaris mustahil dikendalikan. Ketika seseorang hanya digerakkan oleh emosi terkait seksualitas, orang itu mungkin bisa mencapai pencapaian hebat, tapi tindakannya sering kali tidak terstruktur dan merusak.

Memang benar bahwa seseorang bisa saja mengejar kesuksesan finansial atau bisnis dengan memanfaatkan dorongan energi seksual tanpa kendali diri. Namun, rekam sejarah dipenuhi banyak bukti bahwa orang-orang seperti itu kemungkinan besar memiliki karakter yang kelak akan merampas kemampuan mereka mempertahankan atau menikmati kesuksesan. Pengabaian akan kemungkinan terjerumus ini telah membuat ribuan orang kehilangan kesempatan untuk bahagia, meskipun mereka kaya raya.

Dari analisis saya terhadap 25 ribu orang, saya menemukan bahwa mereka yang sukses besar sering kali baru meraih kesuksesan saat berumur empat puluh atau lima puluh tahun. Fakta ini sangat menakjubkan sampai-sampai mendorong saya untuk menyelidiki penyebabnya.

Investigasi saya menemukan bahwa alasan utama banyak orang tidak sukses lebih awal adalah karena kecenderungan mereka menghabiskan energi lewat gaya hidup berlebih-lebihan. Mayoritas orang tidak pernah belajar bahwa energi seksual memilik banyak kemungkinan selain ekspresi fisiknya. Dan banyak orang baru mengetahui hal ini setelah menyia-nyiakan tahun-tahun dalam hidup mereka saat energi seksual mereka sedang memuncak.

Kebanyakan orang menyadari hal ini secara tidak sengaja, dan banyak yang bahkan tidak pernah mengetahui kekuatan ini. Mereka mungkin sadar bahwa kekuatan mereka meraih pencapaian telah meningkat, tapi mereka tidak sadar apa penyebabnya. Mereka hanya samar-samar tahu bahwa alam mulai menyelaraskan emosi cinta dan seks dalam diri mereka, sehingga mereka bisa memanfaatkan dorongan-dorongan kuat itu lalu menerapkannya sebagai rangsangan yang memicu tindakan.

Pentingnya Cinta

Cinta, romansa, dan seks adalah emosi-emosi yang sanggup mengantarkan orang-orang ke puncak pencapaian. Ketika digabungkan, ketiganya bahkan bisa menjadikan Anda seorang genius.

Semua orang yang pernah tergerak oleh cinta yang tulus tahu bahwa emosi itu meninggalkan jejak dalam hati manusia. Pengaruh cinta akan terus bertahan abadi, karena pada dasarnya cinta bersifat spiritual. Mereka yang tak dapat dirangsang untuk mencapai pencapaian puncak oleh cinta adalah orang-orang yang tak punya harapan mereka mati, meskipun terlihat seperti hidup.

Jika Anda meyakini diri Anda bernasib buruk karena Anda pernah mencinta dan kehilangan cinta, Anda salah. Orang yang pernah menemukan cinta sejati tidak akan sepenuhnya kehilangan cinta tersebut. Cinta sering berubah-ubah dan pemarah. Sifatnya sementara dan tidak bertahan lama. Cinta datang ketika ingin datang, dan pergi tanpa pamit. Terima dan nikmati cinta selagi ada, tetapi jangan ratapi kepergiannya. Ratapan tidak akan membawanya kembali.

Buang pikiran bahwa cinta hanya datang sekali. Cinta datang dan pergi, berkali-kali tanpa hitungan pasti, tetapi tidak ada dua pengalaman cinta yang meninggalkan kesan yang sama pada seseorang. Mungkin ada satu pengalaman cinta yang meninggalkan jejak terdalam dalam hati dibanding cinta-cinta lainnya, tetapi semua pengalaman cinta itu bermanfaat, kecuali bagi orang yang menjadi benci dan sinis ketika cinta beranjak pergi.

Bahkan kenangan akan cinta cukup untuk mengangkat dan merangsang pikiran Anda. Kenanglah hari-hari Anda yang telah lewat dan tenggelamkan diri Anda dalam kenangan indah cinta masa lalu. Ini akan meringankan pengaruh kekhawatiran dan kecemasan yang ada saat ini serta bisa menjadi sumber pelarian dari kenyataan kehidupan yang tidak menyenangkan. Dan mungkin selama piknik sejenak ke dunia

fantasi, pikiran-pikiran Anda akan mendatangkan ide atau rencana yang dapat mengubah seluruh status finansial atau spiritual kehidupan Anda.

Tidak perlu kecewa karena cinta, dan pastinya tidak akan ada orang yang merasa begitu andai mereka memahami perbedaan antara emosi cinta dan emosi seks. Cinta adalah emosi dengan banyak rona dan warna, tapi yang paling intens adalah yang merupakan penggabungan antara emosi cinta dan seks.

Pernikahan atau hubungan berkomitmen yang tidak diberkati dengan cinta yang seimbang dengan seks tidak akan bahagia—dan jarang bisa bertahan. Cinta semata tidak akan membuat bahagia, begitu juga seks semata. Cinta bersifat spiritual. Seks bersifat biologis. Tidak ada apa pun yang menyentuh hati manusia secara spiritual yang bisa menjadi berbahaya, kecuali jika ada pengabaian atau kecemburuan.

Kehadiran satu atau beberapa emosi destruktif dalam otak manusia, lewat kimia pikiran, menghasilkan racun yang dapat merusak rasa keadilan dan kewajaran seseorang. Sama seperti ahli kimia yang bisa mengambil elemen-elemen kimiawi—yang kalau berdiri sendiri tidak berbahaya—lalu mencampurnya dan menghasilkan racun yang mematikan, emosi seks dan kecemburuan juga bisa mematikan jika dicampur.

Cinta adalah emosi yang berfungsi sebagai katup pengaman, dan memastikan keseimbangan, kendali diri, serta usaha konstruktif. Cinta, tak diragukan lagi, adalah pengalaman terhebat dalam hidup. Itu bisa membawa Anda menyatu dengan Kecerdasan Tak Terbatas. Saat cinta membimbing emosi, Anda bisa sampai ke jalan menuju kreativitas.

Jalan menjadi genius tersusun atas pengembangan, kontrol, dan penggunaan seks, cinta, dan romansa. Singkatnya, proses tersebut dapat dijelaskan sebagai berikut:

Dorong kehadiran emosi-emosi ini sebagai pikiran mendominasi dalam kepala seseorang, dan cegah adanya emosi-emosi destruktif. Pikiran adalah makhluk kebiasaan. Pikiran tumbuh di atas pikiran mendominasi yang diberikan kepadanya. Lewat kemampuan daya kemauan, orang

dapat mencegah munculnya satu emosi, dan mendorong munculnya emosi yang lain. Kendali pikiran, lewat daya kemauan, tidaklah sulit. Kendali muncul dari keuletan dan kebiasaan. Rahasia kendali ada pada pemahaman atas transmutasi. Ketika salah satu emosi negatif menampakkan diri dalam pikiran Anda, emosi negatif ini dapat diubah menjadi emosi positif atau emosi konstruktif semata dengan mengubah pikiran-pikiran Anda secara sengaja. Tidak ada jalan lain untuk menjadi genius selain lewat usaha sendiri.

Ketika emosi romansa ditambahkan kepada emosi cinta dan seks, penghalang antara pikiran terbatas manusia dan Kecerdasan Tak Terbatas akan sirna. Lalu, lahirlah seorang genius!

KESUKSESAN TAK PERLU PENJELASAN

KEGAGALAN TAK BISA DIJELASKAN DENGAN DALIH

BAB 13

PIKIRAN BAWAH SADAR

Mata Rantai Penghubung

Langkah Kesebelas Menjadi Kaya

Pikiran bawah sadar tersusun atas sebuah bidang kesadaran, di mana semua impuls pikiran yang sampai pada pikiran objektif lewat salah satu dari kelima indra dikelompokkan dan dicatat, dan dari mana ide-ide dapat diingat atau ditarik layaknya surat diambil dari lemari arsip. Pikiran bawah sadar menerima, dan mengarsipkan, kesan atau pikiran-pikiran indrawi, apa pun sifatnya.

Anda dapat secara spontan menanamkan dalam pikiran bawah sadar Anda rencana, pikiran, atau tujuan apa pun yang ingin Anda terjemahkan ke dalam wujud fisik atau moneternya.

Hasrat-hasrat yang dicampur dengan perasaan emosional, dan keyakinan akan kemampuan Anda, adalah yang terkuat. Hal itu adalah yang pertama direspons oleh pikiran bawah sadar.

Pikiran bawah sadar bekerja siang dan malam dan dengan cara yang tidak sepenuhnya dipahami. Sepertinya pikiran bawah sadar mampu menarik kekuatan Kecerdasan Tak Terbatas yang kemudian akan digunakan untuk mentransmutasi hasrat Anda ke dalam wujud fisiknya. Dan ini selalu dilakukan dengan cara yang paling mudah dan praktis.

Anda tidak dapat sepenuhnya mengendalikan pikiran bawah sadar, tetapi Anda dapat dengan sengaja menyerahkannya kepada suatu rencana, hasrat, atau tujuan yang ingin Anda ubah ke dalam wujud konkretnya. Baca lagi instruksi tentang penggunaan pikiran bawah sadar pada Bab 5, Autosugesti.

KOMENTAR

Dalam bab tentang autosugesti, empat metode utama untuk menanamkan dan mendorong sugesti ke dalam alam bawah sadar Anda yaitu: (1) dengan menyusun dan menuliskan hasrat Anda, (2) dengan mengulang afirmasi positif, (3) dengan menciptakan visualisasi sasaran Anda, dan (4) dengan bersikap seolah-olah sasaran Anda sudah ada di tangan.

Dari hasil penelitian, saya menyimpulkan bahwa pikiran bawah sadar adalah simpul penghubung antara pikiran terbatas dan Kecerdasan Tak Terbatas. Pikiran bawah sadar adalah perantara yang dapat seseorang gunakan untuk mengambil manfaat dari kekuatan Kecerdasan Tak Terbatas sesuka hati. Hanya pikiran bawah sadar yang terdiri atas proses untuk memodifikasi dan mengubah impuls-impuls mental (pikiran) menjadi wujud spiritualnya (energi). Pikiran bawah sadar sendiri adalah media penyampaian doa (hasrat) kepada sumber yang mampu menjawabnya (Kecerdasan Tak Terbatas).

Cara Menghidupkan Pikiran Bawah Sadar untuk Melakukan Upaya Kreatif

Kemungkinan-kemungkinan usaha kreatif yang terhubung ke pikiran bawah sadar sangatlah luar biasa dan tak terbayangkan. Berbagai kemungkinan tersebut menginspirasi saya secara mengagumkan.

Saya tidak pernah mendekati diskusi tentang pikiran bawah sadar tanpa merasa kecil dan rendah diri karena, mungkin, realitas bahwa pengetahuan tentang masalah ini sangat terbatas.

Pertama, Anda harus menerima keberadaan pikiran bawah sadar dan apa yang bisa dilakukannya bagi Anda. Hal ini akan memampukan Anda memahami kemungkinan-kemungkinannya sebagai medium transmutasi hasrat Anda ke dalam wujud fisik atau uang. Anda juga akan sepenuhnya memahami pentingnya instruksi-instruksi yang diberikan dalam Bab 3, Hasrat. Anda juga akan memahami mengapa Anda berulang kali diminta membuat hasrat Anda jelas dan menuliskannya. Anda juga akan memahami pentingnya kegigihan dalam melaksanakan instruksi-instruksi tersebut.

Ketiga belas prinsip tadi adalah perangsang yang dapat Anda gunakan untuk memperoleh kemampuan menggapai dan memengaruhi pikiran bawah sadar Anda. Jangan takut jika Anda tidak melakukan hal ini pada usaha pertama. Ingatlah bahwa pikiran bawah sadar hanya dapat dengan sengaja diarahkan lewat kebiasaan, berdasarkan instruksi yang diberikan lewat kebiasaan. Anda belum mempunyai waktu untuk menguasai keyakinan. Sabarlah. Gigihlah.

KOMENTAR

Ada dua aspek dan teori Hill mengenai pikiran bawah sadar. Yang pertama adalah konsep pikiran bawah sadar sebagai gudang penyimpanan informasi dan pikiran yang pernah Anda alami. Kedua,

sebagai gerbang menuju kecerdasan tak terbatas. Dalam bab ini, fokus Hill yang utama adalah pada konsep pikiran bawah sadar sebagai gudang penyimpanan

Untuk melanjutkan komentar editorial tentang pikiran bawah sadar yang muncul pada bab tentang autosugesti, bukti bahwa pikiran bawah sadar adalah gudang informasi terbukti lewat penggunaan hipnoterapi oleh para psikiater. Lewat hipnosis, para psikiater mampu membantu pasien membuka pintu menuju pikiran bawah sadar sehingga mereka dapat mengambil lagi informasi tentang situasi traumatis yang telah disaring atau ditekan oleh pikiran sadar. Bukti lebih lanjut adalah penggunaan hipnosis oleh anggota resmi penegak hukum untuk menangkap kembali informasi, seperti plat nomor dan detail-detail lain yang mungkin telah dilupakan oleh saksi mata. Meskipun hasilnya bervariasi, tak ada keraguan bahwa pikiran bawah sadar memiliki akses ke informasi yang tidak bisa diakses oleh pikiran sadar.

Aspek "gudang penyimpanan" inilah yang kemudian melahirkan ide yang datang melalui imajinasi kreatif. Misalnya, potongan-potongan informasi dan ide yang telah dilupakan oleh pikiran sadar kita akan saling terhubung pada level bawah sadar dan kemudian menciptakan ide baru. Dan ide baru itu akan diterima oleh kecerdasan kreatif kita, yang kemudian akan mengantarnya pada kita dalam bentuk inspirasi.

Anda tidak bisa sungguh-sungguh mengendalikan proses ini, tapi Anda bisa mengondisikan diri Anda agar memiliki ide-ide yang lebih bagus. Faktanya, pengalaman traumatis—yang menghasilkan ide yang mengakar dalam—bisa memengaruhi cara seseorang berpikir dan bertindak. Kalau memang benar begitu, maka dengan secara sengaja menanamkan ide-ide ke alam bawah sadar Anda, Anda bisa menciptakan sebuah pengalaman traumatis "positif" yang akan memengaruhi pikiran dan tindakan Anda secara positif. Inilah persisnya cara Anda mengembangkan sikap yang disebut Hill sebagai kesadaran akan uang.

Apabila Anda ingin membentuk keyakinan yang kuat dan tegas, tanamkan gagasan bahwa Anda akan sukses dan berhasil mencapai hasrat Anda maka alam bawah sadar Anda pun akan menerima dan menyimpan gagasan itu. Jika Anda berhasil menanamkan gagasan itu dengan kuat sehingga menjadi gagasan dominan dalam alam bawah sadar Anda, hal itu akan mempengaruhi semua gagasan dan informasi lain yang tersimpan di sana. Ketika Anda telah memberi arahan spesifik pada pikiran bawah sadar, pikiran bawah sadar Anda akan mulai menyusun potongan informasi ini, dan berkat kecerdasan kreatif, Anda akan memiliki gagasan gagasan dan rencana baru yang lebih baik untuk mencapai sasaran Anda

Namun, seperti yang Hill katakan, Anda hanya bisa mencapai hal tersebut lewat keyakinan dan kebiasaan. Anda harus menuliskan afirmasi untuk meraih sasaran Anda, dan Anda harus mengulanginya keras-keras setiap hari, dengan keyakinan penuh bahwa Anda bisa mencapainya. Anda harus secara jelas dan kreatif memvisualisasikan diri Anda meraih sasaran Anda, dan itu harus dilakukan setiap hari. Anda harus bersikap seolah sudah mencapai sasaran itu, dan bahwa Anda berhak mendapat bantuan dari semua orang yang bisa membantu Anda mencapai sasaran Anda. Dan, Anda harus melakukannya setiap hari.

Jika Anda berkomitmen serius untuk hal ini, cara Anda berpikir dan bertindak akan berubah, dan pikiran bawah sadar Anda akan melakukan segalanya untuk mentransmutasikan hasrat Anda menjadi kenyataan, dan orang-orang jadi ingin membantu sebisa mereka agar melihat Anda sukses.

Banyak pernyataan pada bab-bab tentang keyakinan dan autosugesti akan diulang di sini, demi pikiran bawah sadar Anda. Ingatlah, pikiran bawah sadar Anda bekerja secara sukarela, entah Anda berusaha memengaruhinya atau tidak. Ini artinya Anda diberitahu bahwa pikiran-pikiran tentang rasa takut dan kemiskinan, serta semua

pikiran negatif lainnya, bekerja sebagai perangsang pikiran bawah sadar Anda, kecuali Anda menguasai impuls-impuls tersebut dan memberinya makanan yang lebih baik untuk dicerna.

Pikiran bawah sadar tidak pernah kosong. Jika Anda gagal menanamkan hasrat di pikiran bawah sadar Anda, pikiran ini akan memakan pikiran-pikiran yang sampai kepadanya akibat kelalaian Anda. Baik pikiran positif maupun negatif akan terus-menerus datang ke alam bawah sadar Anda. Pikiran ini datang dari empat sumber: (1) dari orang lain lewat pikiran sadar, (2) alam bawah sadar, (3) dari orang lain lewat bawah sadar, dan (4) Kecerdasan Tak Terbatas.

Setiap hari, berbagai impuls pikiran sampai ke pikiran bawah sadar Anda, tanpa Anda sadari. Beberapa darinya negatif, beberapa lainnya positif. Anda saat ini sedang berusaha membantu menutup aliran impuls negatif dan membantu memengaruhi pikiran bawah sadar Anda lewat impuls positif bernama hasrat.

Ketika berhasil melakukannya, Anda akan memperoleh kunci yang membuka pintu ke pikiran bawah sadar Anda. Selain itu, Anda akan mengendalikan pintu tersebut sepenuhnya hingga tidak ada pikiran buruk yang dapat memengaruhi pikiran bawah sadar Anda.

Segala sesuatu yang diciptakan berawal dari sebuah impuls pikiran. Tidak ada ciptaan yang tidak pertama-tama kali lahir dalam pikiran. Dengan bantuan Imajinasi, impuls pikiran dapat dirangkai menjadi rencana-rencana. Imajinasi, ketika terkendali, dapat digunakan untuk menciptakan rencana atau tujuan yang membawa keberhasilan dalam bidang pilihan seseorang.

Semua impuls pikiran, yang akan ditransmutasikan ke dalam wujud fisiknya, yang ditanam dengan sengaja dalam pikiran bawah sadar, harus melewati imajinasi, dan dicampur dengan keyakinan. "Percampuran" keyakinan dengan rencana, atau tujuan, sebelum diserahkan ke pikiran bawah sadar hanya mungkin dilakukan lewat imajinasi.

Dari pernyataan-pernyataan ini, Anda dapat melihat bahwa penggu-

naan pikiran bawah sadar dengan sengaja mensyaratkan koordinasi dan penerapan semua prinsip sukses yang mendasari buku ini.

Buat Emosi Positif Bekerja untuk Anda

Pikiran bawah sadar lebih rentan terhadap pengaruh dari impuls-impuls pikiran yang dicampur dengan perasaan atau emosi daripada yang hanya berasal dari kemampuan otak menggunakan akal sehat. Bahkan, ada banyak sekali bukti untuk mendukung teori ini, bahwa hanya pikiran-pikiran bercampur emosi yang bisa memengaruhi pikiran bawah sadar. Faktanya, emosi atau perasaan menguasai kebanyakan orang. Kalau benar bahwa pikiran bawah sadar bereaksi lebih cepat terhadap, dan lebih mudah dipengaruhi oleh, impuls pikiran yang dicampur baik dengan emosi, penting untuk mengakrabkan diri dengan emosi-emosi yang lebih penting.

Ada tujuh emosi positif utama dan tujuh emosi negatif utama. Emosi negatif dengan sendirinya menyuntikkan diri ke dalam impuls pikiran, memastikan diri masuk ke pikiran bawah sadar. Emosi positif harus disuntikkan, lewat prinsip autosugesti, ke dalam impuls pikiran, yang akan mempermulus jalan ke pikiran bawah sadar.

Emosi, atau impuls perasaan, ini ibarat ragi dalam roti tawar, karena merupakan elemen-elemen tindakan, yang mengubah pikiran dari kondisi pasif ke aktif. Dengan cara inilah orang dapat mengerti mengapa impuls pikiran, yang telah tercampur baik dengan emosi, lebih cepat ditanggapi daripada impuls pikiran yang berasal dari "akal sehat yang kaku".

KOMENTAR

W. Clement Stone, teman, mentor, dan partner bisnis Napoleon Hill mengatur diterbitkannya banyak tulisan Hill. Berikut materi yang diadaptasi yang muncul dalam dua bukunya, Napoleon Hill's Keys to Success *dan* Believe and Achieve.

Antusiasme adalah sikap mental positif—sebuah dorongan internal berupa emosi positif, kekuatan yang mendorong penciptaan atau ekspresi

Bersikap antusias adalah ekspresi atau tindakan eksternal yang mendorong. Ketika bertindak antusias, Anda semakin memperkuat kekuatan sugesti dan autosugesti

Manajer penjualan, pembicara publik, perdana menteri, pengacara, guru, atau dewan eksekutif yang bertindak antusias dengan berbicara secara antusias dan tulus akan menumbuhkan antusiasme yang juga tulus. Jika Anda bertindak antusias, emosi Anda akan mengikuti.

Dengan mengisi pikiran sadar Anda dengan antusiasme, Anda juga akan meyakinkan pikiran bawah sadar Anda bahwa obsesi membara dan rencana-rencana yang sudah Anda susun adalah hal yang pasti bisa Anda raih. Kemudian, jika antusiasme sadar Anda meredup, pikiran bawah sadar Anda siap membantu, dipenuhi gambaran akan kesuksesan yang akan membantu menyalakan lagi api antusiasme Anda.

Anda sedang bersiap-siap mengendalikan dan memengaruhi "pendengar internal" pikiran bawah sadar Anda sebelum menyerahkan kepadanya hasrat terhadap uang, yang ingin Anda transmutasikan ke dalam wujud moneternya. Oleh karena itu, penting bagi Anda untuk memahami metode pendekatan ke "pendengar internal ini". Anda harus berbicara dalam bahasanya, atau ia tidak akan mendengarkan Anda. Ia lebih cepat menangkap bahasa emosi atau perasaan.

Sekarang, mari kita uraikan ketujuh emosi positif utama dan ketujuh emosi negatif utama sehingga Anda dapat memanfaatkan yang positif dan menghindari yang negatif ketika memberi instruksi kepada pikiran bawah sadar Anda.

Ketujuh Emosi Positif Utama

- Emosi hasrat
- Emosi keyakinan
- Emosi cinta
- Emosi seks
- Emosi antusiasme
- Emosi romansa
- Emosi harapan

Masih ada emosi-emosi positif lainnya, tetapi ketujuh emosi tersebut adalah yang paling kuat dan yang paling umum digunakan dalam usaha kreatif. Kuasai ketujuh emosi tersebut (emosi emosi ini hanya dapat di kuasai jika digunakan), dan emosi-emosi positif yang lain tersedia bagi Anda kapan saja Anda membutuhkannya. Ingatlah, dalam hal ini, Anda sedang mempelajari sebuah buku yang dimaksudkan untuk membantu Anda mengembangkan "kesadaran akan uang" dengan mengisi kepala Anda dengan emosi-emosi positif.

Ketujuh Emosi Negatif Utama

- Emosi takut
- Emosi kecemburuan
- Emosi kebencian
- Emosi balas dendam
- Emosi keserakahan

- Emosi takhayul
- Emosi kemarahan

Emosi positif dan emosi negatif tidak dapat mengisi pikiran pada saat yang bersamaan. Satu emosi atau yang lainnya pasti mendominasi. Tanggung jawab Anda-lah untuk memastikan emosi positif menjadi emosi yang mendominasi pikiran Anda. Di sini, hukum kebiasaan akan membantu Anda. Pupuk kebiasaan menerapkan dan menggunakan emosi positif. Pada akhirnya, emosi-emosi tersebut akan menguasai pikiran Anda sepenuhnya sehingga emosi negatif tidak akan dapat masuk.

Hanya dengan mengikuti instruksi-instruksi ini secara harfiah, dan terus-menerus, Anda dapat mengambil kendali atas pikiran bawah sadar Anda. Satu saja emosi negatif dalam kepala Anda cukup untuk menghancurkan semua potensi bantuan konstruktif dari pikiran bawah sadar Anda.

KOMENTAR

Kecemasan Napoleon Hill tentang rentannya pikiran bawah sadar akan pikiran, emosi, dan komentar negatif sangat dipahami oleh para profesional yang bekerja dengan teknik-teknik ini. Dalam dunia hipnoterapi klinis, ada keyakinan yang disebut dengan Hukum Pengaruh Berkebalikan, yang menyatakan bahwa setiap kali ada konflik antara imajinasi dan kekuatan tekad, imajinasilah yang akan menang. Saat Anda mencoba menanamkan ide, kalau pikiran bawah sadar Anda sudah memiliki ide negatif, mencoba memaksakan ide baru justru akan membawa efek berkebalikan karena pikiran bawah sadar akan terobsesi mempertahankan ide negatif yang sudah ada sejak awal. Dan semakin keras Anda "berusaha" melakukan sesuatu, pikiran bawah sadar Anda akan semakin menolak, dan seluruh proses akan semakin sulit.

Bahkan penggunaan kata "berusaha" harus dihindari karena

menyiratkan kegagalan bagi pikiran bawah sadar. Konsep "berusaha" menyiratkan adanya upaya berkelanjutan yang sedang terjadi. Anda tidak ingin berusaha. Anda ingin sukses. Jika Anda meminta pikiran bawah sadar membantu Anda "berusaha," mungkin pikiran bawah sadar akan membantu, tapi pada saat yang sama menghalangi kesuksesan Anda—karena jika Anda berhasil sukses, pikiran bawah sadar tak lagi bisa membantu Anda "berusaha," padahal Anda memintanya melakukan itu.

Peringatan tentang bahaya kata "berusaha" hanyalah satu contoh dari kehati-hatian yang harus Anda ambil saat menyusun kalimat afirmasi menggunakan prinsip autosugesti. Berikut beberapa hal lain yang secara umum disepakati oleh para pakar modern.

1. Afirmasi harus selalu positif. Afirmasikan keinginan Anda, bukan yang tidak Anda inginkan.
2. Afirmasi akan paling berhasil jika disusun pendek dan jelas, tentang satu sasaran spesifik. Luangkan waktu untuk menulis, mengedit, dan memperhalus kalimat afirmasi Anda sampai Anda bisa mengekspresikan hasrat Anda dalam pernyataan yang pendek dan rapi.
3. Afirmasi haruslah secara spesifik menggambarkan sasaran yang Anda inginkan, tapi tidak menjelaskan cara meraihnya. Pikiran bawah sadar Anda tahu lebih baik dibandingkan Anda tentang cara mencapainya.
4. Jangan menetapkan tenggat yang tak masuk akal. Pikiran bawah sadar Anda tidak bisa melakukan sesuatu secara "mendadak" atau "saat ini juga".
5. Sekadar mengatakan kalimat afirmasi tidak akan ada gunanya. Saat Anda mengafirmasi hasrat Anda, lakukanlah dengan keyakinan mutlak sehingga pikiran bawah sadar Anda paham bahwa hal itu penting. Selagi Anda mengafirmasi hasrat Anda pada diri sendiri, bayangkanlah sebuah papan iklan besar. Buat sebesar, sekuat, dan semengesankan mungkin.

6. *Pengulangan afirmasi Anda sangatlah penting. Sekarang, mungkin Anda sudah memiliki pola pikir tertentu. Dengan mengulangi afirmasi Anda sesering mungkin, pola pikir baru Anda akan mulai mengambil alih respons otomatis Anda. Teruslah memperkuatnya sehingga hal itu menjadi kebiasaan Anda maka pola pikir Anda akan berubah—menjadi cara berpikir yang Anda inginkan.*

Kita membentuk kebiasaan didasarkan pada derajat penguatan yang kita dapat. Kebiasaan tidak menghakimi secara moral; bisa baik atau buruk. Keduanya terbentuk berkat pengulangan atau repetisi. Apabila mencoba sesuatu dan menyukai hasilnya, kita akan mengulangi tindakan tersebut. Anda bisa mengganti pikiran negatif dengan pikiran positif, Anda bisa mengganti kepasifan dengan tindakan, dan Anda bisa membentuk kebiasaan apa pun yang Anda inginkan. Pikiran Anda-lah satu-satunya hal yang bisa Anda kendalikan secara penuh, jika Anda mau. Anda bisa mengendalikan kebiasaan Anda lewat mengendalikan pikiran Anda.

Rahasia Doa yang Efektif

Sebagian besar orang mengandalkan doa hanya setelah segala usaha lainnya gagal. Atau mereka berdoa lewat sebuah ritual mantra. Karena pada kenyataannya sebagian besar orang berdoa hanya setelah segala usaha lain gagal, mereka berdoa dengan pikiran penuh ketakutan dan keraguan, yang merupakan emosi yang menjadi landasan tindakan pikiran bawah sadar, dan diteruskan ke Kecerdasan Tak Terbatas. Artinya, emosi-emosi tersebut adalah yang diterima Kecerdasan Tak Terbatas dan ditindaklanjuti.

Jika Anda berdoa untuk sesuatu, tetapi memendam rasa takut selama berdoa, bahwa Anda tidak akan menerima apa yang Anda inginkan, atau bahwa doa Anda tidak akan dijawab oleh Kecerdasan Tak Terbatas, doa Anda akan sia-sia belaka.

Doa memang sering kali mewujudkan apa yang diminta seseorang. Jika Anda pernah mengalami menerima apa yang Anda minta dalam doa, kenang kembali pengalaman tersebut, dan ingatlah kondisi pikiran Anda saat itu, sambil Anda berdoa maka Anda akan tahu, dijamin, bahwa teori yang diuraikan di sini lebih dari sekadar teori.

Cara Anda berkomunikasi dengan Kecerdasan Tak Terbatas sama seperti cara getaran suara dikomunikasikan oleh gelombang radio. Suara tidak dapat dikomunikasikan lewat udara kecuali suara dan gambar tersebut sudah dinaikkan atau diubah menjadi frekuensi getaran yang sangat tinggi. Stasiun radio akan mengubah suara manusia dengan menaikkan vibrasinya jutaan kali. Hanya dengan cara ini vibrasi dapat dikomunikasikan lewat udara. Setelah transformasi terjadi, udara mengambil energi (yang awalnya berbentuk getaran suara) dan membawanya ke stasiun penerima sebagai sinyal radio. Ketika perangkat radio menerima transmisi berkecepatan-tinggi ini, energi itu akan kembali diubah ke dalam frekuensi getaran yang lebih lambat dan diubah ke tingkat normalnya, yakni sesuai getaran diafragma si pembicara sehingga munculah replika suara asli.

Pikiran bawah sadar adalah perantara, yang menerjemahkan doa seseorang ke kode-kode yang dikenal oleh Kecerdasan Tak Terbatas. Jawabannya kembali dalam bentuk sebuah rencana atau ide yang pasti untuk memperoleh apa yang diminta dalam doa. Pahami prinsip ini maka Anda akan tahu mengapa kata-kata yang dibaca dari sebuah buku doa tidak dapat, dan tidak akan, berfungsi sebagai sarana komunikasi antara otak manusia dan Kecerdasan Tak Terbatas.

JANGAN HARAPKAN MASALAH.

KARENA HARAPAN BIASANYA MENJADI KENYATAAN.

BAB 14

OTAK

Stasiun Pemancar dan Penerima Pikiran

Langkah Kedua Belas Menjadi Kaya

Dalam sebuah penelitian yang saya lakukan bersama Dr. Alexander Graham Bell dan Dr. Elmer R. Gates, disimpulkan bahwa setiap otak manusia adalah sebuah stasiun pemancar sekaligus penerima vibrasi pikiran.

Lewat perantaraan udara, dalam cara yang sama dengan yang digunakan oleh prinsip-prinsip dasar komunikasi radio dan komunikasi tanpa kabel lainnya, setiap otak manusia mampu menerima vibrasi pikiran yang dilepaskan oleh otak lainnya *[dalam bentuk firasat atau intuisi]*.

Seperti sudah disebutkan, imajinasi kreatif adalah "perangkat penerima" pada otak, yang menerima pikiran-pikiran dari pikiran bawah sadar

Anda dan yang dilepaskan oleh otak orang lain. Imajinasi kreatif adalah media komunikasi antara pikiran sadar atau akal sehat seseorang dan keempat sumber rangsangan pikiran: 1) dari orang lain lewat pikiran sadar, (2) alam bawah sadar Anda, (3) dari orang lain lewat bawah sadar, dan (4) Kecerdasan Tak Terbatas.

Ketika dirangsang, atau dinaikkan ke frekuensi tinggi vibrasi, pikiran menjadi lebih reseptif terhadap vibrasi pikiran yang sampai kepadanya lewat udara dari sumber luar. Proses "penaikan" terjadi lewat emosi positif atau emosi negatif. Lewat emosi, vibrasi pikiran dapat ditingkatkan.

Otak yang telah distimulasi oleh emosi akan berfungsi dengan tingkat yang jauh lebih cepat dibandingkan yang minim emosi. Hasilnya, akan terjadi peningkatan pikiran sampai ke titik di mana imajinasi kreatif menjadi sangat peka menerima ide.

Di sisi lain, ketika otak berfungsi dengan sangat cepat, pikiran Anda juga diwarnai emosi yang kemudian akan ditangkap dan ditindaklanjuti oleh pikiran bawah sadar Anda.

Pikiran bawah sadar adalah "stasiun pengirim" pada otak, di mana vibrasi pikiran akan disiarkan. Autosugesti adalah sarana yang memungkinkan Anda mengaktifkan "stasiun pengirim" Anda. Imajinasi kreatif adalah "stasiun penerima" di mana energi-energi pikiran akan ditangkap.

KOMENTAR

Berikut penggabungan konsep tersebut dengan materi-materi yang relevan dari bab-bab sebelumnya, yang tersusun menjadi panduan selangkah demi selangkah dari pendapat Hill akan proses tersebut.

1. *Otak adalah stasiun penyiar sekaligus penerima.*
2. *Emosi memengaruhi kemampuan Anda mengirim dan menerima.*

- *Saat merasakan emosi yang kuat, Anda bisa mengirim pikiran dengan lebih kuat juga.*
- *Saat merasakan emosi kuat, Anda lebih peka menerima pikiran.*

3. *Ketika "mengirim" pikiran, ke mana Anda mengirimnya? Anda mengirimkannya ke alam bawah sadar lewat autosugesti.*
4. *Ketika "menerima" pikiran, dari mana datangnya? Datangnya dari alam bawah sadar dan Anda menerimanya lewat imajinasi kreatif Anda.*
5. *Pikiran bawah sadar Anda memiliki dua aspek.*
   - *Menyimpan informasi (seperti yang dijelaskan dalam bab sebelumnya)*
   - *Jembatan penghubung ke kecerdasan tak terbatas.*
6. *Kecerdasan tak terbatas adalah sarana di mana Anda menerima pikiran dari otak orang lain. Kecerdasan tak terbatas adalah istilah yang Hill pakai untuk mendeskripsikan hukum fisika dasar: Karena segala sesuatu di alam semesta ini adalah waktu, ruang, energi, atau materi, dan karena materi hanyalah bentuk lain dari energi, segala sesuatu sebenarnya adalah bagian lain dari satu hal yang sama. Ini berarti, alam bawah sadar Anda (energi) memiliki dasar yang sama dengan alam bawah sadar orang lain (energi)*
7. *Pikiran dari otak orang lain menghampiri Anda dengan cara berikut: Saat Anda sedang merasakan emosi kuat dan "stasiun penerima" Anda sedang dalam kondisi peka, terkadang "tarikannya" akan sangat kuat sehingga Anda menangkap pikiran dari alam bawah sadar otak orang lain. Hal ini mungkin terjadi karena kecerdasan tak terbatas menghubungkan pikiran bawah sadar Anda dengan pikiran bawah sadar orang lain.*
8. *Pikiran-pikiran dari otak orang lain kita sebut sebagai intuisi, firasat, déjà vu, dan ramalan.*

Meskipun penjelasan Hill bergantung pada tindakan dari dorongan tak berwujud yang tidak bisa dibawa dan diteliti di laboratorium, sampai sekarang ilmu medis dan psikologis tidak mampu memberi penjelasan yang lebih baik tentang pikiran-pikiran yang menghampiri kita meskipun kita tidak memiliki informasi atau pengetahuan tentangnya.

Kekuatan Terbesar Tidak Berwujud

Dahulu, manusia terlalu mengandalkan indra fisik mereka, dan membatasi pengetahuan mereka pada hal-hal fisik, yang dapat mereka lihat, sentuh, timbang, dan ukur.

Sekarang kita memasuki masa yang paling luar biasa—sebuah masa yang akan mengajarkan kepada kita sesuatu dengan kekuatan tak berwujud yang ada di dunia di sekeliling kita. Mungkin kita harus menyadari, pada saat kita melewati masa ini—bahwa "diri yang lain" jauh lebih kuat dibanding diri fisik yang kita lihat dalam cermin.

Sering kali kita menganggap remeh sesuatu yang tak berwujud—hal-hal yang tidak dapat kita lihat dengan salah satu dari kelima indra kita, tetapi kita tidak boleh lupa bahwa kita semua dikendalikan oleh kekuatan-kekuatan tak berwujud dan tak kasatmata.

Tak seorang pun dapat mengatasi atau mengendalikan kekuatan-kekuatan tak berwujud yang ada dalam bergulung-gulung ombak di laut. Otak manusia tidak memiliki kemampuan memahami medan tak berwujud gravitasi, yang membuat bumi kita yang kecil ini tetap melayang di udara, dan menahan kita tidak jatuh, apalagi kekuatan yang mengendalikan gaya tersebut. Kita semua sepenuhnya tunduk terhadap kekuatan tak berwujud yang datang bersama badai petir, dan kita sama tidak berdayanya di hadapan kekuatan tak berwujud listrik. Kita tidak mengerti kekuatan tak berwujud (dan kecerdasan) yang terbungkus dalam tanah—kekuatan yang memberi kita setiap suap makanan yang kita

makan, setiap produk pakaian yang kita kenakan, setiap uang yang kita bawa dalam saku.

Terakhir, tapi tidak kalah penting, dengan semua kebudayaan dan pendidikan yang kita agungkan, hanya sedikit atau sama sekali tidak ada yang kita ketahui tentang kekuatan tak berwujud yang paling hebat: pikiran. Bagaimanapun, sekarang kita sudah lebih dalam mempelajari otak secara fisik, dan jejaring permesinannya yang luas dan rumit, dan hasilnya mengesankan. Kita tahu bahwa saklar utama otak manusia—jumlah kabel yang menghubungkan sel-sel otak satu sama lain—sama dengan angka satu diikuti lima belas juta nol.

Dr. C. Judson Herrick dari University of Chicago berkata, "Ini angka yang sangat mengesankan sampai-sampai angka astronomi yang berurusan dengan ratusan ribu cahaya seolah bukan tandingannya.... Sudah ditetapkan bahwa ada antara 10 miliar sampai 14 miliar sel saraf dalam batang otak manusia, dan kita tahu bahwa sel-sel ini dirangkai dalam sebuah pola yang baku. Penataan ini tidak saling tumpang-tindih. Sel-sel otak ditata secara rapi."

Tidak dapat dipercaya bahwa sebuah jejaring permesinan serumit itu ada dengan satu tujuan yaitu melaksanakan fungsi fisik yang berhubungan dengan pertumbuhan dan pemeliharaan tubuh fisik. Mungkinkah sistem yang sama tersebut, yang memberi miliaran sel otak sarana komunikasi terhadap satu sama lain, juga menyediakan sarana komunikasi dengan kekuatan tak berwujud lain?

KOMENTAR

Sejak Hill menulis komentar tersebut, kita sudah tahu jauh lebih banyak tentang otak dan cara beroperasinya. Sekarang, kita paham tentang proses kimiawi yang terjadi di otak; kita bisa mengukur energi yang dilepaskannya; kita tahu area mana yang mengendalikan berbagai fungsi tubuh dan area mana yang memengaruhi memori, emosi, akal sehat, dan banyak aspek lain

yang berhubungan dengan proses berpikir. Lewat teknologi pemindaian, kita bahkan bisa mengamati perubahan-perubahan yang terjadi pada otak saat bekerja. Lewat proses pembedahan, pengobatan, dan teknik-teknik lain, kita tahu cara mencegah otak memproduksi pemikiran-pemikiran tertentu, dan kita tahu cara mendorong agar otak memproduksi pikiran yang kita inginkan. Sebagai contoh, sebuah area spesifik di otak bisa dirangsang supaya muncul pikiran-pikiran menyenangkan, tapi kita belum bisa mengontrol pikiran menyenangkan apa yang akan muncul, dan kita belum tahu informasi apa yang akan membentuk pikiran menyenangkan itu.

Meskipun sudah ada banyak kemajuan pengetahuan tentang otak, kita masih belum mengetahui cara mendorong otak agar memproduksi sebuah pikiran atau ide spesifik. Terutama pikiran yang orisinal atau ide kreatif. Dan bidang medis belum memiliki penjelasan yang lebih baik daripada teori Hill bahwa kita bisa saja mendapat intuisi atau firasat dari informasi yang tidak pernah kita miliki.

Singkatnya, properti fisik otak mengonfirmasi di mana proses berpikir akan terjadi, tapi tidak menjelaskan bagaimana prosesnya, atau bagaimana bisa pikiran dari satu otak dikirim ke otak orang lain.

Dalam bagian komentar sebelumnya, kami membahas hukum fisika dan hubungannya dengan teori Hill bahwa segala hal di semesta saling terhubung. Walaupun buku ini tidak dimaksudkan sebagai buku sains, mungkin Anda jadi lebih yakin kalau mengetahui bahwa penelitian-penelitian ilmuwan ternama juga mendukung pernyataan itu. Teori kuantum membahas partikel-partikel atomik yang sangat kecil sampai-sampai bisa dibilang sebagai "komponen" yang membentuk segala sesuatu di semesta. Albert Einstein mengembangkan teori yang disebut efek EPR (Einstein, Podolski, Rosen), dan ahli fisika Irlandia, John Stewart Bell, mengajukan Teorem Bell's. Keduanya mendukung konsep bahwa saat

dua partikel subatomik yang saling berhubungan dipisahkan, atau saat dilakukan perubahan pada partikel A, perubahan yang sama juga akan didapati pada partikel B, meskipun jarak keduanya berjauhan.

Konsep lain yang juga terkait dengan hal ini dinamakan Otak Holografik atau Semesta Holografik, dinamakan mengikuti kualitas unik dari hologram. Faktanya, jika memotong gambar hologram, Anda tidak mendapat dua potongan hologram yang bersisian; Anda justru mendapat dua gambar yang utuh Potong lagi bagian kecil itu maka Anda akan kembali mendapat gambar-gambar utuh. Semua bagian hologram mengandung informasi lengkap yang terkandung di gambar asli

Pada 1970-an, Karl Pribram, seorang neurofisiolog di Standford University mengumumkan hasil penelitiannya, yang menemukan bahwa memori tidak tersimpan dalam satu bagian otak, melainkan tersebar di seluruh otak seperti dataran hologram. Pada saat yang nyaris bersamaan, ahli fisika terkenal, David Bohm, mengusulkan bahwa cara kerja alam semesta mirip dengan gambaran hologram, bahwa semua hal yang ada di semesta saling terkait dan memengaruhi Oleh sebab itu, dalam setiap bagian alam semesta terkandung inti seluruh semesta.

Mungkin bahasan tersebut terlalu ilmiah bagi kebanyakan pembaca. Intinya, Hili tidak sendirian dalam meyakini bahwa lewat dorongan tak berwujud, pikiran bawah sadar kita terhubung dengan semua hal lain di semesta. Contohnya sudah diberikan sebelumnya, tentang taplak meja yang memiliki lipatan dan tonjolan berbeda tapi tetap saja merupakan taplak meja. Ada cara lain untuk membayangkan keterhubungan ini: Anggaplah Anda membuat lima lubang di dinding dan meminta seseorang berdiri di luar ruangan lalu menempelkan jarinya lewat lubang-lubang itu. Kalau setelah itu Anda menyuruh seseorang yang hanya percaya pada hal berwujud yang kasatmata ke dalam ruangan, orang itu akan melihat lima objek yang bisa bergerak terpisah dari satu sama

lain. Anda mungkin bisa memberitahu orang itu bahwa di luar ruangan, objek itu saling terhubung karena semua jari itu adalah bagian dari satu tangan. Namun, karena tidak bisa melihatnya, dan tidak akan memercayai sesuatu yang tidak ia pahami, orang itu tidak akan bisa Anda yakinkan.

Dunia medis dan psikiatri modern belum bisa menunjukkan sisi lain dari dinding pada kita. Namun, tetap saja faktanya adalah kita semua pernah mendapat firasat tentang orang lain yang kemudian terbukti benar, atau mendapat ramalan tentang sesuatu yang akan terjadi dan memang terjadi, atau perasaan bahwa seseorang yang sedang tidak bersama Anda mengalami masalah dan ternyata memang benar. Bagaimana informasi semacam itu bisa kita dapatkan?

Seperti sudah disebutkan, Carl Jung menyebut keterkaitan tak berwujud ini sebagai ketidaksadaran kolektif (yang juga disebut sebagai ketidaksadaran universal). Tokoh-tokoh lain menyebutnya Teori Kebersatuan Total, Penyebab Besar Pertama, Pikiran Universal, atau Spirit, dan beberapa yang lain menggunakan fenomena itu untuk menjelaskan konsep tentang Tuhan. Napoleon Hill menyebutnya kecerdasan tak terbatas dan menawarkan penjelasan masuk akal yang memungkinkan Anda memanfaatkan fenomena tersebut, meskipun belum sepenuhnya dipahami. Dan lagi pula, memang itulah tujuan Hill: untuk memberi Anda cara agar bisa mengakses dorongan-dorongan tak berwujud yang akan membantu Anda mengubah hasrat Anda menjadi kenyataan.

Setelah buku ini ditulis, sesaat sebelum naskahnya masuk ke penerbit, *New York Times* menerbitkan sebuah tajuk yang menunjukkan bahwa setidaknya satu universitas besar, dan seorang peneliti di bidang fenomena mental, melakukan sebuah riset organisasional yang menghasilkan kesimpulan yang sama dengan kesimpulan-kesimpulan yang disajikan pada bab ini dan berikutnya. Tajuk tersebut secara ringkas

menganalisis pekerjaan yang dilakukan oleh Dr. J. B. Rhine dan rekan-rekannya di Duke University:

APA ARTI "TELEPATI"?

Sebulan yang lalu kami mengutip pada halaman ini beberapa hasil luar biasa yang dicapai Profesor Rhine dan rekan-rekannya di Duke University berdasarkan lebih dari seratus ribu tes untuk menentukan keberadaan "telepati" dan "percenayangan". Hasil-hasil ini diringkas dalam dua tulisan pertama di *Harpers Magazines*. Dalam tulisan kedua yang sudah terbit, penulis, E. H. Wright, berusaha meringkas apa yang sudah dipelajari, atau apa yang tampaknya dapat ditafsirkan, tentang keberadaan pasti mode persepsi "ekstrasensoris" ini.

Keberadaan telepati dan percenayangan sekarang terlihat bagi sejumlah ilmuwan sangat mungkin berdasarkan hasil-hasil eksperimen Dr. Rhine. Berbagai responden diminta menebak sebanyak mungkin kartu dalam wadah khusus tanpa melihat dan tanpa akses indrawi ke kartu-kartu tersebut. Sejumlah laki-laki dan perempuan ternyata mampu menebak secara teratur banyak sekali kartu dengan benar sehingga "hampir tidak mungkin mereka dapat melakukannya karena mujur atau kebetulan saja".

Akan tetapi, bagaimana mereka melakukannya? Kekuatan-kekuatan ini, seandainya memang ada, tampaknya tidak bersifat indrawi. Tidak ada organ yang diketahui berfungsi seperti itu. Eksperimen sejenis yang dilakukan beberapa ratus mil jaraknya memberikan hasil yang sama dengan yang dilakukan dalam ruangan tersebut. Fakta ini juga secara khusus, menurut pendapat Pak Wright, mempermudah usaha menjelaskan telepati atau percenayangan lewat salah satu teori tentang radiasi. Semua bentuk energi yang memancar yang diketahui berbanding terbalik ter-

hadap panjang jarak yang ditempuh. Telepati dan percenayangan tidak. Akan tetapi, keduanya berbeda karena sebab-sebab fisik layaknya kekuatan-kekuatan mental kita yang lain. Berlawanan dengan pendapat umum, telepati dan percenayangan tidak menguat ketika responden tertidur lelap atau setengah tertidur, tetapi sebaliknya, ketika mereka terjaga secara penuh dan waspada. Rhine menemukan bahwa narkotik akan secara umum menurunkan skor responden, sementara perangsang akan menaikkannya. Responden yang paling andal ternyata tidak dapat membuat skor bagus kecuali ia berusaha melakukan hal tersebut sebaik-baiknya.

Salah satu kesimpulan yang ditarik Wright dengan penuh keyakinan adalah bahwa telepati dan percenayangan sebetulnya adalah satu bakat yang sama. Artinya, kemampuan "melihat" kartu yang diletakkan terbalik di atas meja tampaknya sama dengan kemampuan "membaca" pikiran yang ada dalam otak orang lain. Ada sejumlah alasan untuk meyakini hal tersebut. Sejauh ini, misalnya, kedua bakat ini ditemukan pada hampir setiap orang yang menikmati salah satunya. Jika Anda memiliki kemampuan, kedua bakat tersebut sepertinya sama kuatnya. Layar, dinding, jarak tidak berpengaruh pada bakat-bakat tersebut. Wright menyampaikan kesimpulan ini untuk mengungkapkan apa yang ia sebut tidak lebih dari "firasat" bahwa pengalaman ekstra indrawi lain, memimpikan ramalan, melihat bencana, dan lain sebagainya mungkin juga bagian dari kemampuan yang sama tersebut. Pembaca tidak diminta menyetujui salah satu kesimpulan ini, kecuali merasa perlu, tetapi bukti yang dikumpulkan Rhine tetap sangat mengesankan.

KOMENTAR

Tahun 1927, Dr. J. B. Rhine dan istrinya, Dr. Louisa E. Rhine, bergabung dengan Profesor William McDougall, kepala departemen

psikologi di Duke University, untuk membangun laboratorium yang akan mengaplikasikan prosedur-prosedur sains ketat guna mempelajari fenomena psikis. Mereka mengembangkan metodologi dan prosedur ilmiah untuk mempelajari, mengidentifikasi, dan mengetes orang-orang yang menampilkan kemampuan unik. Dr. Rhine-lah yang menciptakan istilah extrasensory perception (ESP), dan ia yang mengadopsi kata parapsikologi untuk mendeskripsikan penelitian mereka. Cukup adil jika mengatakan bahwa penelitian yang dikerjakan di laboratorium Rhine adalah salah satu yang paling unggul dalam bidangnya.

Pada 1962, mereka menciptakan Foundation for Research into the Nature of Man, dalam rangka melanjutkan penelitian independen mereka di universitas dan untuk menerbitkan karya-karya serupa. Pada 1955, nama badan itu diubah menjadi Rhine Research Institute.

Cara Menggabungkan Pikiran dalam Kerja Kelompok

Mengingat temuan Dr. Rhine tentang kondisi yang membuat pikiran merespons apa yang ia sebut mode persepsi ekstra sensori atau ekstra indrawi, saya merasa perlu menambah kesaksian ini dengan menyatakan bahwa rekan-rekan saya dan saya telah menemukan apa yang kami yakini sebagai kondisi-kondisi ideal untuk merangsang pikiran sehingga indra keenam yang diuraikan pada bab berikut dapat dibuat berfungsi dengan cara yang praktis.

Untuk memulai, saya perlu menjelaskan persekutuan kerja yang erat antara diri saya sendiri dan dua anggota staf saya. Lewat percobaan dan praktik, kami menemukan cara merangsang pikiran-pikiran kami sehingga kami dapat, lewat proses menyatukan ketiga pikiran, menemu-

kan solusi untuk sejumlah besar masalah pribadi yang dikeluhkan oleh klien kami.

Prosedur ini sangat sederhana. Kami duduk di sekeliling meja rapat, dengan jelas menyatakan sifat permasalahan yang akan kami pecahkan, kemudian mulai membahasnya. Setiap orang menyampaikan ide apa pun yang muncul (lewat pengaplikasian prinsip yang terkait dengan "firasat" para penasihat tak terlihat" yang akan dijelaskan dalam bab selanjutnya). Yang aneh dengan metode rangsangan pikiran ini adalah metode ini membantu setiap peserta berkomunikasi dengan sumber pengetahuan yang tidak diketahui di luar pengalaman mereka sendiri.

Jika memahami prinsip-prinsip yang diuraikan pada bab tentang Master Mind, Anda pasti akan mengenali konferensi meja bundar yang dijelaskan pada bab ini sebagai aplikasi praktis Master Mind.

Metode perangsangan pikiran ini, lewat diskusi yang selaras tentang pokok bahasan yang pasti antara tiga orang, menggambarkan pemanfaatan Master Mind yang paling sederhana dan paling praktis. Saat bersentuhan dengan kekuatan kelompok Master Mind, Anda akan menemukan bahwa semakin sering Anda bekerja bersama, maka setiap anggota kelompok akan semakin bisa mengantisipasi ide-ide anggota yang lain dan langsung menghubungkannya dengan antusiasme dan inspirasi mereka yang intens. Anda tidak bisa sepenuhnya mengendalikan proses ini, tapi semakin sering Anda gunakan, Anda akan semakin sering mendapatinya.

Dengan mengambil dan mengikuti rencana sejenis, mahasiswa filsafat dapat memperoleh rumus terkenal Carnegie yang diuraikan secara singkat pada Bab 1. Jika ini tidak berarti apa pun bagi Anda saat ini, tandai halaman ini dan baca kembali setelah Anda menyelesaikan bab terakhir.

PENCAPAIAN BESAR

BIASANYA LAHIR DARI PENGORBANAN BESAR,

DAN TAK PERNAH DARI KEEGOISAN.

BAB 15

INDRA KEENAM

Pintu Kuil Kebijaksanaan

Langkah Ketiga Belas Menjadi Kaya

Prinsip ketiga belas dikenal sebagai indra keenam yang dapat, dan akan, digunakan Kecerdasan Tak Terbatas untuk berkomunikasi begitu saja, tanpa usaha atau tuntutan apa pun dari seseorang.

Prinsip ini adalah titik tertinggi filosofi ini. Prinsip ini hanya dapat dicerna, dipahami, dan diterapkan setelah kedua belas asas lainnya dikuasai.

Indra keenam adalah bagian pikiran bawah sadar yang sering disebut sebagai imajinasi kreatif. Indra keenam juga disebut "perangkat penerima" yang mengalirkan ide, rencana, dan pikiran ke dalam otak. Hal itu sering dinamakan firasat atau inspirasi.

Indra keenam tidak dapat dideskripsikan. Indra keenam tidak dapat

diceritakan kepada orang yang belum menguasai prinsip-prinsip lain filosofi ini, karena orang semacam itu tidak memiliki pengetahuan dan pengalaman sebagai pembanding indra keenam.

Setelah menguasai prinsip-prinsip yang diuraikan dalam buku ini, Anda akan siap menerima sebagai sebuah kebenaran pernyataan yang, pada kesempatan lain, mungkin luar biasa bagi Anda. Dengan indra keenam, Anda diperingatkan akan adanya bahaya agar dapat Anda hindari, dan kesempatan agar dapat Anda manfaatkan.

Dengan berkembangnya indra keenam, akan datang pembimbing yang akan membantu dan mendampingi; seorang malaikat pelindung yang setiap saat akan membuka bagi Anda pintu ke Kuil Kebijaksanaan.

Keajaiban Indra Keenam

Saya bukan seseorang yang sangat memercayai ataupun pemuja "muk jizat", karena saya memiliki cukup pengetahuan tentang Alam untuk mengerti bahwa Alam tidak pernah melenceng dari hukum-hukumnya. Bagaimanapun, saya percaya bahwa beberapa hukum Alam begitu tidak dipahami sehingga yang dihasilkan oleh hukum-hukum tersebut *tampak* seperti sebuah mukjizat. Indra keenam terlihat seperti mukjizat dibandingkan semua hal lain yang pernah saya alami.

Yang saya tahu pasti adalah ada sebuah kekuatan, Sebab Pertama, atau Kecerdasan, yang memancar dari setiap atom materi, dan merangkul setiap satuan energi yang dapat dirasa. Kecerdasan Tak Terbatas ini mengubah atom menjadi pohok ek, menyebabkan air mengalir ke bawah mengikuti gaya gravitasi, malam diikuti siang, dan musim dingin diikuti musim panas, masing-masing mempunyai tempat dan hubungannya sendiri-sendiri terhadap satu sama lain. Kecerdasan ini dapat, lewat prinsip-prinsip filosofi ini, diminta membantu mengubah hasrat menjadi bentuk konkret atau nyata. Saya tahu ini karena pernah mencoba dan mengalaminya.

Selangkah demi selangkah, lewat bab-bab sebelumnya, Anda sudah digiring ke sini, prinsip terakhir. Jika Anda telah menguasai masingmasing prinsip sebelumnya, Anda sekarang siap menerima, tanpa ragu, klaim luar biasa yang ada di sini. Jika belum menguasai prinsip-prinsip lainnya, Anda wajib menguasainya sebelum dapat memutuskan, secara pasti, apakah klaim yang ada dalam bab ini sebuah kenyataan atau kebohongan.

Biarkan Orang-Orang Hebat Membentuk Hidup Anda

Saya tidak pernah membuang kebiasaan meniru pahlawan pujaan. Saat sedang melewati usia di mana saya sering memuja pahlawan pujaan, saya mendapati diri sering meniru sosok yang saya kagumi. Pengalaman mengajari saya bahwa jika tidak bisa menjadi hebat, tirulah mereka yang hebat, lewat perasaan dan tindakan, semirip mungkin. Saya mendapati bahwa keyakinan di mana saya mencoba meniru idola saya memberi saya kapasitas besar untuk melakukan hal yang sama dengan sukses.

Jauh sebelum menulis artikel untuk diterbitkan, atau berpidato di depan publik, saya mempunyai kebiasaan membentuk kembali karakter saya, dengan berusaha meniru kesembilan orang yang hidup dan karya hidupnya paling mengesankan bagi saya. Kesembilan orang ini yaitu Emerson, Paine, Edison, Darwin, Lincoln, Burbank, Napoleon, Ford, dan Carnegie. Setiap malam, selama bertahun-tahun, saya mengadakan rapat dewan khayali dengan kelompok ini yang saya sebut "Para Penasihat Tak Terlihat".

Caranya adalah seperti ini. Sebelum tidur malam, saya memejamkan mata, dan melihat, dalam khayalan saya, kelompok orang-orang ini duduk bersama saya mengitari meja rapat. Di sini, saya tidak hanya berkesempatan duduk di tengah-tengah mereka yang saya anggap hebat, tetapi juga mendominasi kelompok ini, dengan bertindak sebagai pemimpin rapat.

Saya memiliki sebuah tujuan yang sangat pasti dalam memanjakan khayalan saya lewat cara ini. Tujuan saya adalah membangun kembali karakter saya sehingga karakter saya akan menjadi campuran karakter penasihat-penasihat tak terlihat saya ini. Karena sadar, sejak awal, bahwa saya harus mengatasi kekurangan karena lahir di sebuah lingkungan yang abai dan penuh takhayul, saya sengaja memberi diri saya tugas untuk lahir kembali lewat cara yang diuraikan di sini.

Membangun Karakter Lewat Autosugesti

Saya tahu, tentunya, bahwa semua orang menjadi seperti di mereka karena pikiran dan hasrat mereka yang utama. Saya tahu bahwa setiap hasrat yang terpendam dalam dapat menyebabkan seseorang mencari ekspresi ke luar yang dapat digunakan untuk mentransmutasikan hasrat tersebut ke dalam realitas. Saya tahu bahwa autosugesti adalah salah satu faktor penting dalam membangun karakter. Bahkan, autosugesti sebenarnya merupakan prinsip utama pembangun karakter.

Dengan pengetahuan tentang prinsip kerja otak, saya mempunyai cukup bekal yang diperlukan untuk membangun kembali karakter saya. Dalam rapat dewan khayali tersebut, saya mengumpulkan anggota kabinet saya dengan harapan masing-masing dari mereka menyumbangkan pengetahuan yang saya harapkan, dan menyapa setiap anggota dengan kalimat yang jelas terdengar, seperti berikut:

Pak Emerson, saya ingin memperoleh dari Anda pemahaman luar biasa tentang Alam yang membuat Anda berbeda. Saya minta Anda meninggalkan sedikit dalam pikiran bawah sadar saya kemampuan apa pun yang Anda miliki, yang membuat Anda mampu memahami dan menyesuaikan diri terhadap hukum-hukum Alam.

Pak Burbank, saya minta Anda membagi kepada saya pengetahuan yang memberi Anda kemampuan untuk selaras dengan hukum Alam sehingga Anda menyebabkan kaktus melepaskan durinya dan menjadi bahan makanan. Buka pintu bagi saya ke pengetahuan yang menjadikan

Anda mampu membuat dua bilah rumput tumbuh di mana dulu hanya satu yang tumbuh.

Napoleon, saya ingin memperoleh dari Anda, dengan cara meniru, kemampuan luar biasa yang Anda miliki untuk menginspirasi orang, dan membangkitkan dalam diri mereka semangat tindakan yang makin besar. Juga semangat keyakinan yang tidak .ekang, yang membantu Anda mengubah kekalahan menjadi kemenangan, dan mengalahkan rintangan yang mengadang.

Pak Paine, saya ingin memperoleh dari Anda kebebasan berpikir dan keberanian serta kejernihan untuk mengungkapkan keyakinan, yang membuat Anda berbeda.

Pak Darwin, saya ingin memperoleh dari Anda kesabaran luar biasa, dan kemampuan mempelajari sebab dan akibat, tanpa bias dan prasangka, yang Anda contohkan di bidang ilmu pengetahuan alam.

Pak Lincoln, saya ingin melengkapi karakter saya dengan rasa keadilan yang peka, semangat kesabaran yang tiada lelah, selera humor, dan pemahaman akan umat manusia, serta toleransi, yang adalah sifat-sifat khas Anda.

Pak Carnegie, saya sudah berutang kepada Anda untuk pilihan karya hidup saya yang telah mendatangkan kebahagiaan dan kedamaian hati bagi saya. Saya ingin memperoleh pemahaman yang cermat atas prinsip-prinsip usaha terorganisasi, yang telah Anda gunakan secara efektif dalam membangun kekaisaran industri yang hebat.

Pak Ford, saya ingin memperoleh dari Anda semangat keuletan, ketetapan hati, pengendalian diri, dan keyakinan diri yang telah membantu Anda mengalahkan kemiskinan, mengatur, menyatukan, dan mempermudah usaha manusia sehingga saya dapat membantu orang lain mengikuti jejak langkah Anda.

Pak Edison, saya ingin memperoleh dari Anda semangat *keyakinan* luar biasa, yang telah Anda gunakan untuk mengungkap begitu banyak rahasia Alam, semangat kerja keras tak kenal lelah yang telah sering Anda gunakan untuk merebut kemenangan dari kekalahan.

Kekuatan Memukai dari Imajinasi

Cara saya menyapa para anggota kabinet khayali berbeda-beda, tergantung jenis karakter yang paling ingin saya peroleh pada saat itu. Saya mempelajari catatan-catatan kehidupan mereka dengan sangat cermat. Setelah beberapa bulan mengadakan rapat malam ini, saya terpana dengan temuan bahwa tokoh-tokoh khayali ini menjadi sangat nyata.

Masing-masing dari kesembilan orang ini menunjukkan karakter yang khas, yang mengejutkan saya. Misalnya, Lincoln memiliki kebiasaan selalu terlambat kemudian berjalan mondar-mandir tanpa suara. Mukanya selalu serius. Jarang saya melihatnya tersenyum.

Yang lain tidak seperti itu. Burbank dan Paine sering terlibat dalam gurauan yang tampaknya, sekali waktu, mengejutkan anggota-anggota kabinet lainnya. Sekali waktu Burbank datang terlambat. Ketika datang, ia sangat antusias, dan menjelaskan mengapa ia datang terlambat, karena sebuah percobaan yang sedang ia lakukan, dengan harapan ia dapat menumbuhkan apel dari pohon apa pun.

Paine mengejek dengan mengingatkannya bahwa apellah yang menyebabkan semua masalah antara laki-laki dan perempuan. Darwin tertawa cekikikan sambil menyarankan agar Burbank berhati-hati terhadap ular kecil, ketika ia masuk ke hutan untuk mengumpulkan apel, karena ular kecil biasanya tumbuh menjadi ular besar. Emerson menyela, "Tidak ada ular, tidak ada apel," dan Napoleon menyahut, "Tidak ada apel, tidak ada negara!"

Ada kalanya rapat-rapat ini sungguh nyata sehingga saya takut akan konsekuensinya, dan menghentikannya selama beberapa bulan. Pengalaman ini sungguh aneh; saya takut kalau terus melakukannya, saya tidak akan dapat melihat kenyataan bahwa rapat-rapat tersebut murni pengalaman imajinasi saya.

Ini pertama kali saya memiliki keberanian untuk mengungkapkannya. Selama ini, saya tidak menceritakan apa pun tentang hal ini, kare-

na saya tahu, dari sikap saya terkait hal-hal tersebut, saya akan disalah mengerti jika mengisahkan pengalaman saya.

Sekarang saya cukup berani memindahkan pengalaman saya ke dalam sebuah buku karena saya tidak lagi risau dengan "apa kata mereka" dibanding tahun-tahun yang telah lewat.

Meskipun anggota-anggota kabinet saya fiktif belaka, dan rapat-rapat tersebut hanya terjadi dalam imajinasi saya, rapat-rapat tersebut telah membimbing saya ke jalan mulus petualangan, memberi apresiasi baru atas kehebatan sejati, mendorong usaha kreatif, dan mempertajam ekspresi pikiran-pikiran yang jujur.

KOMENTAR

Awalnya, pengalaman Napoleon Hill dengan penasihat tak terlihatnya mungkin terkesan janggal, tapi sebenarnya sudah umum. Bahkan, itu selalu terjadi pada para penulis. Selagi seorang penulis menulis buku, akan ada titik di mana karakter-karakter dalam novelnya menjadi sangat nyata dalam pikirannya sampai kepribadian-kepribadian mereka mulai menentukan jalannya plot dan dialog di luar rencana penulis. Sering kali, penulis dihampiri pemikiran orisinal yang tidak akan pernah ia pikirkan "di dunia nyata" saat ia "meresapi karakter".

Para psikiater, terapis, dan pakar motivasi juga menggunakan fenomena ini saat menerapkan metode "bermain peran". Prosedur umumnya adalah meminta dua orang memainkan skenario seolah-olah mereka berada dalam posisi satu sama lain. Kalau ini dilakukan dalam situasi ketika para partisipan tidak merasa malu atau ragu, dan jika mereka membiarkan diri tenggelam dan serius mendalami peran sebagai orang lain, hasilnya bisa mengagumkan. Tergantung dari sudut pandang keyakinan apa Anda memandang hal ini, Anda bisa memahami apa yang dialami orang lain, sekaligus mendapat wawasan baru dan sungguh-sungguh

"merasakan" apa yang dialami orang lain tersebut dan mendapat pemahaman penuh akan reaksi atau motivasi mereka.

Mengapa bisa sampai berhasil? Jawabannya masih misteri, sama seperti penjelasan akan firasat. Mungkin penjelasannya sesederhana bahwa saat imajinasi Anda menciptakan sebuah karakter, imajinasi Anda tidak menambahkan inhibisi atau "pengendalian diri" pada karakter tersebut. Hasilnya, saat Anda berpikir lewat "kacamata" karakter tersebut, pikiran Anda pun menjadi lebih sedikit dibatasi. Apa pun penjelasannya, yang pasti dengan menggunakan imajinasi untuk memproyeksikan diri ke dalam karakter lain, Anda sama saja membuka diri akan gagasan yang biasanya tidak bisa Anda akses. Dan Anda bisa memanfaatkan fenomena mental ini sebagai salah satu alat yang akan membantu Anda mengubah hasrat Anda menjadi kesuksesan.

Bersentuhan dengan Sumber Inspirasi

Di suatu tempat dalam struktur sel otak terdapat sebuah organ yang menerima vibrasi pikiran yang sering disebut "firasat". Sejauh ini, ilmu pengetahuan belum menemukan di mana organ indra keenam ini berada, tetapi hal ini tidak penting. Faktanya tidak berubah, bahwa umat manusia menerima pengetahuan yang akurat lewat sumber selain indra fisik. Pengetahuan semacam ini, umumnya, diterima ketika pikiran sedang berada di bawah pengaruh rangsangan yang luar biasa. Keadaan darurat yang membangkitkan emosi, dan menyebabkan jantung berdetak lebih cepat dari biasanya, dapat, dan memang seringnya begitu, membuat indra keenam bekerja. Siapa saja yang pernah mengalami pengalaman hampir celaka ketika mengendarai kendaraan tahu bahwa dalam keadaan seperti itu indra keenam sering datang dan membantu yang bersangkutan, dalam waktu sepersekian detik, menghindari kecelakaan.

Saya menyampaikan ini untuk mendasari fakta berikut: Berkali-kali, ketika saya menghadapi keadaan darurat beberapa di antaranya begitu

menyedihkan sehingga kehidupan saya kacau—dengan penuh keajaiban saya dibimbing melewati kesulitan-kesulitan ini berkat pengaruh para penasihat tak kasatmata saya.

Tujuan awal saya mengadakan rapat-rapat dengan tokoh-tokoh imajiner ini sekadar memberi kesan kepada pikiran bawah sadar saya, lewat prinsip autosugesti, dengan karakter tertentu yang ingin saya peroleh. Tahun-tahun belakangan ini, eksperimen saya berubah total. Saya sekarang menghadap para penasihat saya dengan setiap permasalahan sulit yang mengadang saya dan klien saya. Selama pertemuan dengan "para penasihat tak terlihat" ini, saya mendapati pikiran saya paling peka terhadap ide-ide, pikiran, dan pengetahuan yang menghampiri saya lewat indra keenam. Hasilnya sering kali mengagumkan, meskipun saya tidak sepenuhnya mengandalkan bentuk konseling semacam ini.

Indra keenam bukanlah sesuatu yang dapat dilepas dan dipakai sesukanya. Kemampuan menggunakan kekuatan besar ini datang perlahan, lewat penerapan prinsip-prinsip lain yang diuraikan dalam buku ini.

Tak peduli siapa Anda, atau apa pun tujuan Anda dalam membaca buku ini, Anda dapat memperoleh manfaat tanpa memahami sepenuhnya prinsip-prinsip yang diuraikan dalam buku ini. Khususnya, jika tujuan utama Anda adalah mengumpulkan uang atau hal-hal yang bersifat materi lainnya.

Bab tentang indra keenam ini dimasukkan karena buku ini dirancang dengan maksud menyajikan sebuah filosofi lengkap yang dapat digunakan orang untuk membimbing diri mereka tanpa keliru dalam upaya mewujudkan apa pun yang mereka minta dari kehidupan. Titik awal semua prestasi adalah hasrat. Titik akhirnya adalah jenis pengetahuan menuju pemahaman—pemahaman diri, orang lain, hukum-hukum Alam, pengakuan dan pemahaman akan kebahagiaan.

Jenis pemahaman ini hanya akan hadir secara lengkap lewat pengakraban dan penerapan prinsip indra keenam.

Setelah membaca bab ini, Anda pasti merasa bahwa ketika membaca, Anda terangkat ke tingkat rangsangan mental yang tinggi. Hebat! Kembalilah ke bab ini sebulan kemudian, baca sekali lagi, dan rasakan pikiran Anda terangkat ke tingkat rangsangan yang jauh lebih tingg.. Ulangi pengalaman ini dari waktu ke waktu, jangan pedulikan berapa banyak atau sedikit yang telah Anda pelajari maka akhirnya Anda akan mendapati diri Anda menguasai sebuah kekuatan yang akan memampukan Anda mengalahkan rasa putus asa, menguasai rasa takut, membuang kebiasaan menunda pekerjaan, dan memanfaatkan imajinasi Anda secara bebas. Selanjutnya, Anda akan merasakan sentuhan "sesuatu" yang tidak diketahui yang merupakan semangat penggerak setiap pemikir besar, pemimpin besar, seniman besar, musisi besar, penulis besar, dan negarawan besar. Saat itulah Anda siap mentransmutasi hasrat Anda ke dalam wujud fisik atau moneternya semudah Anda mungkin jatuh dan menyerah pada tanda pertama perlawanan.

SETENGAH PERJALANAN MERAIH

KEINGINAN KITA ADALAH MENGETAHUI

APA YANG KITA INGINKAN DALAM HIDUP.

BAB 16

ENAM HANTU RASA TAKUT

Berapa Banyak yang Menghentikan Anda

Sebelum Anda dapat berhasil menggunakan sebagian filosofi ini, pikiran Anda harus siap menerimanya. Persiapan ini tidak sulit. Dimulai dengan studi, analisis, dan pemahaman atas ketiga musuh yang wajib Anda kalahkan, yaitu tidak mengambil keputusan, keraguan, dan ketakutan!

Indra keenam tidak akan berfungsi selama ketiga elemen negatif ini, atau salah satu darinya, masih ada dalam pikiran Anda. Anggota-anggota ikatan jahat sangat terkait erat satu sama lain: jika satu ditemukan, dua pasti ada di sekitarnya.

Tidak mengambil keputusan adalah bibit ketakutan. Camkan ini ketika Anda membaca. Tidak mengambil keputusan akan mengkristal

menjadi keraguan, keduanya menyatu dan menjadi ketakutan. Proses "penyatuan" ini biasanya berjalan lambat. Inilah sa.ah satu alasan mengapa ketiga musuh ini sangat berbahaya. Ketiganya berkecambah dan tumbuh tanpa disadari keberadaannya.

Sisa bab ini menguraikan sebuah tujuan yang harus dicapai sebelum filosofi ini, secara utuh, dapat digunakan secara prakt.s. Sisa bab tersebut juga menganalisis suatu kondisı yang menyebabkan banyak sekali orang jatuh ke dalam kemiskinan, dan menyampaikan sebuah kebenaran yang harus dimengerti oleh semua orang yang mengumpulkan kekayaan, baik yang diukur dalam wujud uang maupun kondisi pikiran yang jauh lebih bernilai daripada uang.

Tujuan bab ini adalah mengalihkan sorotan perhatian pada penyebab dan obat untuk keenam ketakutan dasar. Sebelum bisa mengalahkan musuh, kita harus mengetahui nama, kebiasaan, dan tempat tinggalnya. Sambil membaca, analisis diri Anda dengan cermat, dan tetapkan mana, jika ada, dari keenam ketakutan umum tersebut yang melekat pada diri Anda. Dan jangan tertipu oleh kebiasaan musuh-musuh tak terlihat ini. Sering kali, keenam hal itu tetap bersembunyi dalam pikiran bawah sadar, di mana hal-hal itu sulit dilacak, dan lebih sulit lagi diberantas.

Keenam Ketakutan Dasar

Ada enam ketakutan dasar, dengan kombinasi tertentu, yang sering menyerang setiap orang secara bersamaan atau satu per satu. Kebanyakan orang beruntung jika tidak menderita karena keenam ketakutan tersebut. Berdasarkan urutan yang paling umum, keenam ketakutan itu yaitu:

- Takut pada kemiskinan
- Takut pada kritikan

- Takut pada kesehatan yang buruk
- Takut kehilangan cinta seseorang
- Takut menjadi tua
- Takut pada kematian

Ketakutan-ketakutan yang lain tidak terlalu penting, dan hanya variasi dari keenam ketakutan tersebut.

Ketakutan tak lebih dari keadaan pikiran Kondisi pikiran seseorang harus dikontrol dan diarahkan.

Kita tidak bisa menciptakan apa pun yang tidak pernah ada sebelumnya dalam bentuk impuls pikiran. Pernyataan berikut bahkan jauh lebih penting: Impuls pikiran segera mulai menerjemahkan diri ke dalam wujud fisik, baik pikiran tersebut sengaja maupun tidak. Impuls pikiran yang terambil secara kebetulan (pikiran yang telah dilepaskan oleh orang lain) dapat menentukan nasib keuangan, bisnis, profesi, atau sosial seseorang layaknya impuls pikiran yang diciptakan seseorang dengan sengaja atau terencana.

Situasi tersebut juga menjelaskan mengapa beberapa orang tampaknya beruntung, sedangkan beberapa orang lainnya, dengan kemampuan, pelatihan, pengalaman, dan otak yang lebih baik, tampaknya ditakdirkan bernasib buruk. Fakta ini dapat dijelaskan dengan pernyataan bahwa manusia memiliki kemampuan untuk secara penuh mengendalikan pikiran Anda. Dengan pengendalian ini, tentunya, Anda bisa membuka pikiran terhadap impuls pikiran yang sedang dilepaskan oleh otak orang lain, atau menutup pintu secara ketat dan hanya menerima impuls pikiran yang Anda pilih.

Alam telah memberi kita kontrol penuh atas satu hal, dan hal itu adalah pikiran. Fakta ini, digabungkan dengan fakta lain bahwa segala sesuatu yang diciptakan orang pada awalnya berbentuk pikiran, sema-

kin mendekatkan seseorang ke prinsip yang dapat digunakan untuk menguasai ketakutan.

Jika benar bahwa semua pikiran cenderung membungkus diri dalam wujud fisiknya (dan ini mutlak benar, dan tak bisa dibantah lagi), maka benar juga bahwa impuls pikiran rasa takut dan kemiskinan tidak dapat diterjemahkan ke dalam bahasa keberanian dan keuntungan finansial.

Ketakutan Dasar Pertama: Rasa Takut akan Kemiskinan

Tidak ada kompromi antara kemiskinan dan kekayaan. Kedua jalan menuju kemiskinan dan kekayaan berlawanan arah. Jika menginginkan kekayaan, Anda harus menolak menerima kondisi apa pun yang mengarah kepada kemiskinan. (Kata *kekayaan* di sini digunakan dalam arti paling luas, yakni kekayaan finansial, spiritual, mental, dan material.) Titik awal jalan menuju kekayaan adalah hasrat. Pada Bab 3 Anda sudah menerima instruksi-instruksi lengkap tentang penggunaan hasrat secara tepat. Pada bab ini, tentang ketakutan, Anda akan menerima instruksi-instruksi lengkap untuk mempersiapkan pikiran Anda menggunakan hasrat secara praktis.

Bagian ini adalah tempat Anda memberi diri Anda tantangan yang akan secara pasti menentukan sejauh mana filosofi ini sudah Anda serap. Inilah titik di mana Anda dapat meramalkan, secara akurat, seperti apa masa depan yang menunggu Anda. Jika, setelah membaca bab ini, Anda masih mau berkompromi dengan kemiskinan, sebaiknya ambil keputusan untuk menerima kemiskinan. Ini keputusan yang tidak dapat Anda hindari.

Namun, jika Anda menuntut kekayaan, tentukan apa bentuknya, dan berapa banyak yang dibutuhkan untuk memuaskan Anda. Anda tahu jalan menuju kekayaan. Anda sudah diberi peta jalan, yang, jika diikuti, tidak akan menyesatkan Anda. Jika Anda abai membuat suatu

permulaan, atau berhenti sebelum sampai, tidak ada yang dapat disalahkan, kecuali Anda sendiri. Tanggung jawab ini adalah milik Anda. Tidak ada alibi untuk membebaskan Anda dari tanggung jawab tersebut jika Anda sekarang gagal atau menolak menuntut kekayaan hidup. Penerimaan hanya memerlukan satu hal—kebetulan, satu-satunya hal yang dapat Anda kontrol—dan hal itu adalah kondisi pikiran. Kondisi pikiran adalah sesuatu yang dialami seseorang. Kondisi pikiran tidak dapat dibeli; tetapi harus diciptakan.

Ketakutan Paling Merusak

Rasa takut pada kemiskinan adalah kondisi pikiran, tidak lebih. Akan tetapi, perasaan ini cukup untuk menghancurkan kesempatan seseorang berprestasi pada bidang apa pun.

Ketakutan ini melumpuhkan kemampuan berakal sehat, berimajinasi, membunuh kemandirian, merusak antusiasme, menghambat usaha, mengaburkan tujuan, mendorong keinginan menunda-nunda pekerjaan, menghilangkan antusiasme, dan membuat pengendalian diri mustahil. Ketakutan ini membuat kepribadian orang tidak menarik, menghancurkan kemungkinan untuk berpikir secara akurat, mengganggu konsentrasi usaha. Ketakutan ini mengalahkan keuletan, mengubah daya kemauan menjadi kehampaan, menghancurkan ambisi, mengaburkan kenangan, dan mengundang kegagalan dalam setiap bentuknya. Ketakutan ini membunuh cinta dan emosi hati yang lebih murni, menghancurkan persahabatan dan mengundang bencana dalam ratusan bentuknya, membuat sulit tidur, penderitaan, dan ketidakbahagiaan—dan semua ini terjadi di tengah kebenaran yang jelas bahwa kita hidup dalam dunia yang berlimpah dengan segalanya yang dapat diinginkan hati, tanpa apa pun berdiri antara kita dan hasrat-hasrat kita, kecuali tiadanya tujuan yang pasti.

Rasa takut pada kemiskinan, tidak diragukan lagi, adalah yang paling merusak di antara keenam ketakutan dasar. Ketakutan ini ditem-

patkan di puncak daftar karena adalah yang paling sulit dikendalikan. Rasa takut pada kemiskinan tumbuh dari kecenderungan manusia memangsa manusia lain secara ekonomis. Hampir semua binatang yang lebih rendah dari manusia dimotivasi oleh naluri, tetapi karena kapasitas "berpikir" mereka terbatas, mereka saling memangsa secara fisik. Manusia, dengan kekuatan intuisi yang lebih superior, dengan kapasitas berpikir dan menggunakan akal sehat, tidak memangsa manusia lain secara fisik. Mereka cenderung lebih puas "memangsa" sesama mereka secara finansial. Manusia sangat tamak sehingga semua aturan yang dapat dipikirkan telah dibuat untuk menjaga kita dari satu sama lain.

Tidak ada yang lebih menyengsarakan dan memalukan dibanding kemiskinan! Hanya mereka yang telah mengalami kemiskinan yang mengerti arti pernyataan tersebut secara penuh.

Tidak heran kita takut pada kemiskinan. Dari sebuah rangkaian pengalaman yang panjang kita tahu, pastinya, bahwa beberapa orang tidak dapat dipercaya untuk urusan uang dan harta benda.

Begitu besarnya keinginan orang untuk memiliki kekayaan sehingga mereka akan memperolehnya dengan cara apa pun—dengan cara yang sah bila mungkin—dengan cara lainnya bila perlu atau lebih cepat.

Analisis diri akan mengungkap kelemahan yang tidak ingin diakui seseorang. Bentuk pemeriksaan ini penting bagi semua yang menuntut dari kehidupan lebih dari sekadar kondisi rata-rata dan kemiskinan. Camkan, saat memeriksa diri Anda poin demi poin, bahwa Anda adalah pengadilan dan juri, jaksa penuntut dan pembela, penggugat dan tergugat, juga bahwa Anda sedang disidang. Hadapi fakta dengan berani. Tanyakan pada diri sendiri pertanyaan yang jelas dan berikan jawaban yang juga jelas dan mantap. Setelah pemeriksaan selesai, Anda akan tahu lebih banyak tentang diri Anda sendiri. Jika Anda merasa dapat menjadi hakim yang tidak diskriminatif dalam pemeriksaan diri ini, undang seseorang yang mengenal Anda dengan baik sebagai hakim saat Anda memeriksa silang diri Anda. Anda sedang mengejar kebenaran.

Dapatkan, dengan pengorbanan apa pun, meski hal tersebut mungkin membuat Anda malu sementara.

Umumnya orang, jika ditanya apa yang paling mereka takuti, akan menjawab, "Saya tidak takut apa pun." Jawaban ini tidak akurat, karena orang menyadari bahwa mereka kalah, dilemahkan, terlecut secara spiritual dan fisik oleh jenis ketakutan tertentu. Begitu halus dan tersembunyinya emosi ketakutan sehingga orang menjalani kehidupan terbebani oleh ketakutan tersebut tanpa menyadari kehadirannya. Hanya analisis berani yang akan mengungkap kehadiran musuh yang umum ini. Ketika Anda memulai analisis tersebut, carilah lebih dalam ke karakter Anda. Berikut daftar gejala yang harus Anda cari:

Gejala Takut pada Kemiskinan

- *Ketidakpedulian.* Umumnya diekspresikan lewat tidak adanya ambisi; kemauan menoleransi kemiskinan; menerima kompensasi apa pun yang ditawarkan kehidupan tanpa protes; malas secara mental dan fisik; tidak memiliki inisiatif, imajinasi, antusiasme, dan pengendalian diri.
- *Tidak mengambil keputusan.* Kebiasaan membiarkan orang lain berpikir untuk diri Anda. Selalu berusaha "netral".
- *Keraguan.* Umumnya diekspresikan lewat alibi dan alasan yang disiapkan untuk menutupi, menjelaskan, dan meminta maaf atas kegagalan seseorang, kadang diekspresikan dalam bentuk rasa iri terhadap mereka yang berhasil atau dengan mengkritik mereka.
- *Kecemasan.* Biasanya diekspresikan dengan mencari-cari kesalahan orang lain, kecenderungan berbelanja lebih besar dari penghasilan, mengabaikan penampilan diri, cemberut dan masam, tegang, ku-

rangnya keanggunan, meragukan diri, dan sering lewat konsumsi alkohol dan narkotika.

- *Waspada berlebihan.* Kebiasaan mencari sisi negatif setiap keadaan. Memikirkan dan membicarakan kemungkinan gagal, bukan berkonsentrasi pada cara agar berhasil. Tahu semua jalan menuju bencana, tetapi tidak pernah membuat rencana untuk menghindari kegagalan. Menunggu "saat yang tepat" untuk mulai mewujudkan ide-ide dan rencana-rencana ke dalam tindakan, sampai menunggu menjadi kebiasaan tetap. Selalu mengingat mereka yang gagal, dan melupakan yang berhasil. Mencari lubang pada donat, tetapi malah tidak melihat donatnya.

- *Kebiasaan menunda.* Kebiasaan menunda sampai besok pekerjaan-pekerjaan yang seharusnya sudah selesai tahun lalu. Membuang waktu mencari alibi dan alasan untuk menunda pekerjaan. Gejala ini erat terkait dengan terlalu waspada, ragu-ragu, dan cemas. Menolak menerima tanggung jawab. Mau berkompromi, bukan berkelahi. Berkompromi dengan kesulitan, bukannya menangkap dan memanfaatkannya sebagai batu loncatan menuju prestasi. Tawar-menawar dengan kehidupan untuk sesuatu yang tak berarti, bukannya menuntut kemakmuran, ketenaran, kekayaan, kepuasan, dan kebahagiaan. Merencanakan apa yang harus dilakukan apabila dan ketika dirundung kegagalan, alih-alih membakar semua jembatan dan membuat tak bisa mengambil langkah mundur. Lemah dalam, dan sering kali tidak memiliki, rasa percaya diri, kemantapan tujuan, pengendalian diri, inisiatif, antusiasme, ambisi, kehati-hatian dalam mengelola kekayaan, dan kemampuan yang baik untuk menggunakan akal sehat. Mengharapkan kemiskinan bukannya menuntut kekayaan. Bergaul dengan mereka yang menerima kemiskinan bukannya berkawan dengan mereka yang menuntut dan menerima kekayaan.

Uang Berbicara!

Beberapa orang mungkin bertanya, "Kenapa Anda menulis buku tentang uang? Untuk apa menilai kekayaan dari uang semata?" Beberapa orang percaya bahwa ada standar selain uang untuk mengukur kekayaan, dan mereka tidak salah.

Ya, memang ada kekayaan yang tidak bisa dikukur hanya dengan uang, tapi ada juga jutaan orang yang berkata, "Beri saya semua uang yang saya butuhkan, dan saya masih akan meminta hal baru yang saya inginkan."

Alasan utama saya menulis buku tentang cara mendapat uang adalah karena jutaan orang dilumpuhkan oleh rasa takut akan kemiskinan. Ketakutan semacam ini akan memberikan dampak sebagai berikut, seperti yang diutarakan Westbrook Pegler:

KOMENTAR

James Westbrook Pegler adalah kolumnis surat kabar kontroversial untuk Chicago Daily News *dan* Washington Post. *Meskipun kariernya bertahan sampai tahun 1960-an, ia paling dikenal dan paling sering dikutip pada era 1930-1940-an. Pada masa-masa itu, ia berpindah dari yang awalnya mendukung Franklin Roosevelt dan kebijakan New Deal menjadi mendukung sudut pandang yang lebih konservatif. Pegler juga merupakan penulis tiga buku yang dibuat berdasarkan kolomnya, dan pada 1940 memenangkan Pulitzer atas eksposurnya akan pemerasan serikat kerja.*

Uang hanyalah sebutir logam atau selembar kertas, dan ada harta karun dalam jiwa dan hati yang tak bisa dibeli dengan uang, tapi kebanyakan orang yang tidak memiliki uang tidak mampu mengingat hal ini dan memulihkan semangat mereka. Ketika seseorang sedang pailit dan tidak bisa mendapat pekerjaan, sesuatu terjadi pada semangatnya yang

bisa dilihar dari bahunya yang lesu, topinya yang miring, dan cara jalan dan tatapannya. Ia tidak bisa membebaskan diri dari perasaan rendah diri akibat membandingkan diri dengan orang-orang lain yang memiliki pekerjaan tetap, meskipun ia tahu orang-orang itu berbeda dengannya dari segi kepribadian, kecerdasan, dan kemampuan.

Di sisi lain, orang-orang itu—bahkan teman-temannya—merasa lebih unggul atau superior ketimbang dirinya, bahkan mungkin secara tidak sadar menganggapnya sebagai korban. Ia bisa saja meminjam uang untuk sementara waktu, tapi tidak akan cukup untuk bertahan seperti biasa, dan ia tidak bisa terus meminjam uang. Namun, meminjam uang untuk bertahan hidup adalah pengalaman yang membuat depresi, dan pada titik ini, uang pun tidak bisa membangkitkan semangatnya. Tentu saja, ini semua tidak berlaku bagi gelandangan dan kriminal, melainkan hanya untuk para pria dengan ambisi dan penghargaan diri yang normal.

Wanita yang ada pada posisi sama akan mengalami hal yang berbeda. Entah kenapa, kita tidak pernah melibatkan wanita saat membayangkan orang-orang yang bangkrut dan pailit. Wanita jarang mengantre makanan gratis, jarang terlihat meminta-minta di jalan, dan sulit dikenali di jalan. Tentu, yang saya maksud bukanlah wanita gelandangan yang jumlahnya tidak seberapa dibandingkan pria gelandangan. Yang saya maksud adalah wanita muda dan pintar yang tidak memiliki uang. Tentunya jumlah mereka banyak, tapi kemalangan mereka tidak tampak dari luar.

Ketika seorang pria jatuh miskin, ia punya waktu untuk meratapi nasib. Ia bisa saja bepergian jauh untuk mencari pekerjaan tapi tak kunjung menemukannya, atau terpaksa menolak pekerjaan yang hanya berbasis komisi. Setelah menolak pekerjaan seperti itu, ia mendapati diri kembali turun ke jalan, tanpa arah tujuan. Jadi, ia berjalan dan terus berjalan. Ia memandang ke jendela-jendela toko mewah yang bukan untuknya dan merasa rendah diri, memberi jalan bagi orang-orang yang

melihat-lihat toko itu dengan penuh minat. Ia berjalan ke stasiun kereta atau mendekam di perpustakaan untuk beristirahat dan menghangatkan diri, tapi itu takkan bisa membuatnya mendapatkan pekerjaan. Mungkin ia tidak tahu, tapi jalannya yang tanpa arah bisa membuat orang mengetahui nasibnya meskipun penampilannya tampak normal. Ia bisa saja berpakaian normal seperti waktu punya pekerjaan tetap, tapi pakaian itu tidak bisa menutupi kelesuannya.

Ia melihat ribuan orang lain, pencatat pembukuan atau kasir atau tukang obat atau pembawa gerobak, semua sibuk bekerja dan ia iri pada mereka semua. Mereka masih memiliki kemandirian, kehormatan, dan kejantanan, dan ia tidak bisa meyakinkan diri bahwa ia juga pria baik, meskipun dalam hati ia berdebat selama berjam-jam tentang hal itu.

Yang berbeda dari pria itu hanyalah uang. Kalau punya sedikit uang, ia akan menjadi dirinya yang dulu lagi.

Ketakutan Dasar Kedua: Rasa Takut pada Kritikan

Mungkin penyebab rasa takut ini tidak diketahui persis, tapi ada satu hal yang pasti kita semua mengidapnya.

Saya cenderung mengatribusikan rasa takut akan kritikan pada sifat alami yang diturunkan pada kita, yang mendorong kita untuk tidak hanya merampas hak orang lain, tapi juga membenarkan tindakan kita dengan mengkritik karakter orang lain. Semua orang tahu bahwa pencuri akan mengkritik korbannya; bahwa politikus mencari jabatan yang diincar bukan dengan menonjolkan nilai dan kualifikasinya, melainkan dengan menodai saingannya.

Para desainer dan pembuat pakaian dengan cepat mengambil keuntungan dari ketakutan ini. Setiap musim, tren selalu berubah. Siapa yang menetapkan tren baru? Yang jelas bukan pembeli, tapi desainer dan pembuat pakaian. Mengapa mereka sangat sering mengganti tren?

Jawabannya sangat jelas. Mereka mengganti gaya supaya bisa menjual lebih banyak pakaian.

Rasa takut akan kritikan merampas inisiatif dari orang, menghancurkan daya imajinasi mereka, membatasi individualitas mereka, menghilangkan kemandirian mereka, dan melemahkan mereka dalam ratusan cara. Orangtua sering meninggalkan luka yang tidak dapat disembuhkan pada anak-anak mereka lewat kritikan. Ibu salah seorang teman masa kecil saya sering menghukum teman saya itu dengan tongkat kayu setiap hari, dan berkata, "Kau akan berakhir di penjara sebelum berumur dua puluh tahun." Teman saya masuk Lembaga Pemasyarakatan pada umur tujuh belas tahun.

KOMENTAR

Psikoterapi modern sangat sadar akan situasi yang dideskripsikan Hill tersebut Pada bab tentang autosugesti dan hipnosis, sempat disinggung bahwa trauma masa kecil bisa melahirkan fobia, perilaku kompulsif, fiksasi, atau isu kepribadian. Bagaimanapun, ada kalanya proses tertanamnya keyakinan ini terjadi dengan lebih halus. Para pakar hipnoterapi menemukan bahwa kata-kata seperti "Jangan pernah berkata tidak padaku lagi," "Aku takut dia tidak akan pernah bisa menghadapi ini," atau "Kau sama saja dengan ayahmu" bisa menghalangi kemampuan seseorang saat dewasa jika diucapkan cukup sering, atau diucapkan saat kondisi anak sedang rentan.

Kritikan adalah sesuatu yang terlalu banyak dimiliki setiap orang. Setiap orang punya stok berlebih kritikan untuk diberikan secara gratis, diminta atau tidak. Kerabat terdekat seseorang sering menjadi pengkritik terburuk. Seharusnya orangtua mana pun yang menyebabkan terjadinya gangguan rendah diri di kepala seorang anak, lewat kritikan yang tidak perlu, dianggap melakukan kejahatan (faktanya, ini adalah jenis kejahatan terburuk). Para atasan, yang mengerti sifat-sifat manusia, memperoleh

yang terbaik dari orang-orang, bukan lewat kritikan, tetapi lewat saran konstruktif. Orangtua dapat mencapai hasil yang sama dengan anak-anak mereka. Kritikan akan menumbuhkan ketakutan di hati manusia, atau kebencian, tetapi tidak membangun cinta atau kasih sayang.

Ciri-ciri Rasa Takut Dikritik

Ketakutan seperti ini nyaris sama universalnya dengan rasa takut akan kemiskinan, dan efeknya pun bisa sama-sama fatal karena bisa menghancurkan inisiatif dan menghambat imajinasi. Ciri utama dari ketakutan ini yaitu:

- *Keraguan diri.* Biasanya tampak dari sikap tegang atau malu saat berbincang dan bertemu orang asing. Bisa juga lewat gerakan canggung atau gerakan mata.
- *Kurangnya sikap anggun dan tenang.* Tampak dari kurangnya kendali suara, tegang saat bersama orang lain, postur tubuh yang buruk, ingatan yang buruk.
- *Kelemahan kepribadian.* Tak bisa membuat keputusan yang mantap, kurangnya daya tarik dalam diri, dan tidak mampu mengekspresikan pendapat dengan jelas. Punya kebiasaan menghindari masalah, bukannya menghadapinya. Asal setuju dengan orang lain tanpa mencermati pendapat diri sendiri.
- *Isu rendah diri.* Kebiasaan mengekspresikan dukungan akan diri sendiri hanya demi menutupi perasaan rendah diri. Menggunakan jargon-jargon untuk membuat orang lain terkesan (sering kali tanpa tahu maknanya). Meniru cara berpakaian, bicara, dan gerak gerik orang lain. Membangga-banggakan pencapaian khayali, dan "sok superior" untuk menutupi fakta Anda merasa rendah diri.

- *Berlebih-lebihan.* Kebiasaan untuk berusaha "setara dengan orang kaya" dan menghamburkan uang sampai besar pasak daripada tiang.
- *Kurang inisiatif.* Gagal memanfaatkan kesempatan untuk memajukan diri, takut menyatakan pendapat, kurang percaya diri akan ide-ide sendiri, memberi jawaban yang menghindar jika ditanya oleh atasan, terlihat ragu saat berbicara dan bersikap, berbeda antara ucapan dan tindakan.
- *Kurang ambisi.* Kemalasan mental dan fisik, kurangnya keasertifan diri, lamban dalam memutuskan, terlalu mudah dipengaruhi, terbiasa menerima kekalahan tanpa proses atau langsung berhenti saat ditentang orang lain. Selain itu, ada pula kebiasaan mengkritik orang lain di belakang lalu memuji mereka di depan, curiga pada orang baru tanpa penyebab, tidak memiliki kepekaan dan sopan santun dalam bertindak dan berbicara, serta menolak menerima kesalahan sendiri.

Ketakutan Dasar Ketiga: Rasa Takut pada Kesehatan yang Buruk

Ketakutan ini dapat dilacak pada bawaan fisik dan sosial. Ketakutan ini berhubungan erat dengan penyebab rasa takut pada usia tua dan rasa takut pada kematian. Kita takut pada usia tua dan kematian karena gambaran mengerikan yang tertanam di pikiran kita tentang apa yang terjadi saat kematian menyapa kita. Ditambah lagi, ada ketakutan terhadap biaya ekonomi yang ditimbulkannya.

Seorang dokter terkemuka memprakirakan bahwa 75% dari semua pasien yang pergi ke dokter untuk layanan profesional mengidap hipokondria (penyakit khayali). Sudah ditunjukkan dengan meyakinkan bahwa ketakutan terhadap penyakit, bahkan meski sama sekali tidak ada alasan yang masuk akal untuk ketakutan semacam itu, sering kali

menimbulkan gejala fisik penyakit yang dikhawatirkan. Sungguh hebat pikiran manusia! Bisa menguntungkan atau menghancurkan.

Lewat serangkaian eksperimen yang dilakukan staf saya, terbukti bahwa orang dapat dibuat sakit dengan sugesti saja. Kami melaksanakan eksperimen ini dengan mengirim tiga orang kenalan untuk mengunjungi sang "korban", yang masing-masing bertanya, "Sakit apa kamu? Kamu kelihatan sakit parah." Penanya pertama biasanya mengundang jawaban ceria dan tenang, "Oh tidak kenapa-kenapa, aku baik-baik saja," dari si korban. Penanya kedua biasanya memperoleh jawaban, "Entahlah, tetapi aku merasa sangat tidak sehat." Penanya ketiga akan dijawab dengan pengakuan terus terang bahwa si korban memang merasa sakit.

KOMENTAR

Eksperimen Hill adalah salah satu uji coba yang lebih baik tidak dilakukan berlebihan. Itu tidak jauh berbeda dari prinsip di balik sekte-sekte religius tertentu di mana para anggotanya membalas dendam dengan "merapal" atau menyihir korban mereka. Mantra sihir itu hanya akan berhasil kalau korbannya percaya dan meyakini bahwa ia memang mungkin disihir. Ketika korban diberitahu bahwa ada yang merapalkan sihir padanya, mereka menerima bahwa itu memang mungkin terjadi dan pikiran mereka pun terpengaruh.

Teori yang sama terjadi ketika rekan Hill diberitahu tiga kali bahwa ia tampak sakit. Ia jadi percaya bahwa ia memang mungkin sakit karena diberitahu tiga kali sudah cukup meyakinkan, dan pikirannya pun bekerja dan sungguh membuatnya merasa sakit.

Ada berlimpah bukti bahwa sering kali penyakit pada awalnya berbentuk impuls pikiran negatif. Impuls semacam itu dapat diteruskan dari satu otak ke otak lainnya lewat sugesti, atau diciptakan oleh seorang individu dalam pikirannya sendiri.

Dokter sering mengirim pasien ke iklim baru demi kesehatan mereka, karena perubahan "sikap mental" memang diperlukan.

Benih-benih rasa takut pada kesehatan yang buruk ada dalam otak setiap manusia. Rasa cemas, rasa takut, patah semangat, kekecewaan sering kali menyebabkan benih-benih ini berkecambah dan tumbuh.

Ciri-ciri Rasa Takut pada Kesehatan yang Buruk

Gejala-gejala yang nyaris universal yaitu:

- *Autosugesti.* Kebiasaan negatif menggunakan sugesti diri dengan mencari, dan sungguh mengira akan menemukan gejala penyakit dalam diri. "Menikmati" penyakit imajiner dan mengira hal itu nyata. Kebiasaan menjajal "tren" yang direkomendasikan dan dianggap memiliki efek terapeutik. Membicarakan operasi, kecelakaan, dan bentuk penyakit lain pada orang lain. Mencoba-coba diet, olahraga, dan program penurunan bobot tanpa bimbingan profesional. Mencoba resep rumahan, obat-obatan paten, dan obat-obatan "dukun".

- *Hipokondria* (istilah medis untuk penyakit imajiner atau khayali). Kebiasaan membicarakan penyakit secara berlebihan, dan karena memusatkan fokus pikiran ke penyakit, Anda pun mulai mengira mengidap penyakit tersebut. Tidak ada satu pun obat yang bisa menyembuhkan kondisi ini. Itu datang akibat pikiran negatif dan hanya bisa disembuhkan dengan pikiran positif. Hipokondria dikabarkan sama merusaknya dengan penyakit sungguhan.

- *Olahraga.* Rasa takut akan kesehatan buruk sering kali membuat orang berhenti berolahraga sehingga berdampak pada meningkatnya bobot tubuh.

- *Kerentanan.* Takut akan penyakit bisa mengikis pertahanan alami tubuh sehingga Anda pun menjadi lebih rentan terkena penyakit sungguhan. Rasa takut akan kesehatan yang buruk sering berhu-

bungan dengan rasa takut pada kemiskinan, terutama dalam kasus pengidap hipokondria yang terus-terusan mencemaskan harus membayar tagihan dokter dan rumah sakit. Orang seperti ini menghabiskan banyak waktu untuk bersiap-siap sakit, membicarakan kematian, menabung untuk membeli lahan kuburan dan biaya pemakaman, dan lain sebagainya.

- *Terlalu memanjakan diri.* Kebiasaan mencari simpati orang. Kebiasaan berpura-pura sakit untuk menutupi kemalasan atau sebagai alasan atas kurangnya ambisi. (Orang sering memakai trik ini untuk menghindari kerja.)
- *Berlebih-lebihan.* Kebiasaan mengonsumsi minuman keras atau obat-obatan secara berlebihan dan bukannya berusaha mengatasi penyebab rasa sakit.
- *Kebiasaan membaca artikel tentang penyakit tertentu* dan sibuk mencemaskan diri apakah akan terkena penyakit itu.

Ketakutan Dasar Keempat: Rasa Takut Kehilangan Cinta

Kecemburuan dan bentuk neurosis lainnya tumbuh akibat rasa takut akan kehilangan cinta seseorang. Rasa takut ini adalah yang paling menyakitkan dari keenam jenis ketakutan dasar. Mungkin pengaruhnya pada jiwa dan raga lebih terasa dibanding ketakutan-ketakutan lain.

KOMENTAR

Untuk memperkenalkan keenam ketakutan dasar, Napoleon Hill biasanya menjelaskan mengapa rasa takut bisa lahir dalam diri manusia Di edisi asli buku ini, ia berpendapat rasa takut kehilangan cinta kemungkinan dimulai sejak manusia prasejarah terbiasa merebut pasangan tetangganya. Meskipun menggelikan, teori ini tidak mempertimbangkan penyebab rasa takut ini pada diri wanita, yang juga sama mendalamnya dengan yang dirasakan pria. Dan baik pria maupun wanita sama-sama takut kehilangan cinta bukan hanya dari pasangan, tapi juga dari anggota keluarga dan orang-orang terdekat lain.

Bagaimana emosi cinta bisa muncul, itu masih misteri, tapi kita semua tahu bagaimana rasanya jika mengalami hal itu

Ciri-ciri Rasa Takut Kehilangan Cinta

Gejala paling nyata yaitu:

- *Kecemburuan.* Terbiasa curiga pada sahabat dan kekasih. Kebiasaan menuduh istri atau suami tidak setia tanpa alasan jelas. Secara umum mencurigai semua orang dan tidak percaya pada siapa pun.
- *Mencari-cari kesalahan.* Kebiasaan mencari kesalahan teman, keluarga, rekan bisnis, dan orang terkasih tanpa penyebab yang jelas.
- *Berjudi.* Kebiasaan judi, mencuri, curang, atau tindakan berbahaya lain hanya demi mendapatkan uang untuk pasangan atau orang tercinta, karena percaya bahwa cinta dapat dibeli. Kebiasaan besar pasak daripada tiang dan mengambil utang yang tak kunjung lunas hanya demi membelikan hadiah bagi orang tercinta agar disukai. Selain itu, mengalami insomnia, ketegangan, kurang kegigihan, kelemahan tekad, ketiadaan kendali diri, kurangnya kemandirian, dan emosi yang meledak-ledak.

Ketakutan Dasar Kelima: Rasa Takut pada Usia Tua

Pada dasarnya, ketakutan ini berasal dari dua sumber. Pertama, merasa bahwa usia tua akan membawa kemiskinan. Kedua, kecemasan akan apa yang mungkin menunggu di akhirat.

Penyebab paling umum dari rasa takut ini adalah asosiasinya dengan kemiskinan. "Rumah jompo" bukanlah istilah yang menyenangkan dan menimbulkan rasa takut bagi semua orang yang membayangkan harus menghabiskan masa-masa terakhir hidupnya lewat belas kasih orang.

Potensi memburuknya kesehatan, yang jauh lebih umum seiring bertambahnya usia, juga merupakan faktor pendorong ketakutan pada usia tua, begitu pula menurunnya daya tarik seks.

Salah satu penyebab lain adalah potensi hilangnya kebebasan dan kemandirian karena usia tua sering mengakibatkan hilangnya kebebasan fisik dan ekonomi.

Ciri-ciri Rasa Takut pada Usia Tua

Gejala paling umum yaitu:

- *Kurangnya antusiasme.* Kecenderungan untuk melamban dan mengidap gangguan rendah diri karena memiliki keyakinan salah bahwa kita semakin "lelet" akibat usia. Kebiasaan membunuh inisiatif, imajinasi, dan kemandirian karena merasa terlalu tua untuk melatih kualitas-kualitas tersebut.

- *Gaya bicara yang penuh keraguan.* Kebiasaan meminta maaf karena "sudah tua" semata karena menginjak umur empat puluh atau lima puluh tahun, bukannya membalikkan keadaan dan bersyukur sudah mencapai usia yang bijaksana dan penuh pengertian.

- *Gaya berpakaian dan bersikap yang tidak pantas.* Berusaha tampil jauh lebih muda daripada usia sebenarnya dan berlebihan berusaha meniru gaya dan tindak-tanduk anak muda.

Ketakutan Dasar Keenam: Rasa Takut pada Kematian

Bagi sebagian orang, inilah ketakutan paling kejam. Alasannya jelas. Hantaman rasa takut kala memikirkan kematian dalam kebanyakan kasus berkaitan dengan kefanatikan religius. Konon, mereka yang "tidak percaya" tidak terlalu takut pada kematian dibandingkan mereka yang lebih "beradab". Selama jutaan tahun belum ada yang bisa menjawab pertanyaan, Dari mana saya datang? dan Ke mana saya akan pergi?

Pada masa-masa tergelap di masa lalu, banyak orang licik menawarkan jawaban atas pertanyaan ini, dengan memasang harga.

"Mari masuk ke tenda saya, rangkullah keyakinan saya, terima dogma saya, dan saya akan memberi Anda tiket yang bisa langsung mengantar Anda ke surga saat Anda meninggal nanti," ucap sang pemimpin agama. "Kalau tidak," lanjutnya, "iblis akan langsung membawa dan membakar Anda selama-lamanya."

Memikirkan hukuman abadi bisa mematikan semangat hidup dan membuat kebahagiaan terasa mustahil.

Meskipun pemimpin religius mungkin tidak benar-benar tahu cara ke surga, atau cara menghukum Anda ke neraka, kemungkinan kedua terkesan sangat mengerikan. Memikirkannya saja bisa melumpuhkan akal sehat dan melahirkan rasa takut pada kematian.

Rasa takut pada kematian saat ini tidak sebesar dulu, ketika perguruan tinggi dan universitas hebat belum ada. Ilmuwan menyiarkan kebenaran kepada dunia, dan kebenaran ini dengan cepat membebaskan laki-laki dan perempuan dari ketakutan mengerikan pada kematian. Orang-orang muda yang mengenyam pendidikan di universitas tidak

semudah itu dibuat takut oleh api dan belerang. Lewat pengetahuan, rasa takut yang dulu mencengkeram masa-masa gelap telah terangkat.

Dunia ini tersusun atas empat unsur saja: waktu, ruang, energi dan materi. Dalam fisika dasar kita mengetahui bahwa materi atau energi (dua realitas yang diketahui manusia) tidak dapat diciptakan atau dihancurkan. Energi dan materi hanya dapat diubah bentuknya.

Kehidupan adalah energi. Jika energi ataupun materi tidak dapat dihancurkan, kehidupan tentunya tidak dapat dihancurkan. Kehidupan, seperti bentuk energi lainnya, dapat diteruskan lewat berbagai proses transisi, atau perubahan, tetapi tidak dapat dihancurkan. Kematian hanya sebuah transisi.

Dan jika kematian bukan sebuah perubahan atau transisi, tidak akan terjadi apa-apa setelah kematian kecuali tidur panjang, abadi, dan damai yang tidak perlu ditakuti. Kalau bagi Anda ini masuk akal, Anda dapat membuang rasa takut pada kematian.

Ciri-ciri Rasa Takut pada Kematian

Gejala umumnya yaitu:

- *Kebiasaan memikirkan kematian,* bukannya memaksimalkan kehidupan. Hal ini dikarenakan ketiadaan tujuan hidup, atau tidak cocok dengan pekerjaan. Rasa takut ini lebih banyak menyerang orang-orang yang sudah berumur, tapi bisa juga menjangkiti anak muda. Obat paling manjur untuk mengatasi rasa takut akan kematian adalah hasrat akan pencapaian, yang dibarengi dengan mengambil peran untuk melayani orang lain. Orang yang sibuk jarang punya waktu untuk meratapi kematian. Orang yang sibuk merasa kehidupan terlalu mengasyikkan untuk dihabiskan dengan mencemaskan kematian.

- *Terkadang rasa takut akan kematian sangat berhubungan dengan rasa takut akan kemiskinan,* di mana kematian akan membuat orang-orang terkasih menjadi jatuh miskin.

- *Dalam kasus lain, ketakutan ini disebabkan oleh penyakit,* dan terkikisnya pertahanan tubuh.
- *Penyebab paling umum* adalah penyakit, kemiskinan, tidak cocok dengan pekerjaan, kekecewaan akan percintaan, kegilaan, dan fanatisme agama.

Bahaya dari Kecemasan dan Pemikiran yang Merusak

Kecemasan adalah kondisi pikiran yang didasarkan atas ketakutan. Rasa cemas bekerja perlahan, tetapi terus-menerus. Rasa cemas menumpuk dan tidak terasa. Selangkah demi selangkah, rasa cemas "menancapkan diri" sampai melumpuhkan kemampuan berpikir seseorang, menghancurkan rasa percaya diri, dan inisiatif. Kecemasan adalah sebentuk ketakutan berlanjut yang disebabkan oleh kegagalan mengambil keputusan. Oleh karena itu kecemasan adalah suatu kondisi pikiran yang sebenarnya dapat dikendalikan.

Pikiran yang tidak tenang akan menjadi tidak berdaya. Kegagalan mengambil keputusan menyebabkan pikiran tidak tenang. Sebagian besar individu tidak memiliki daya kemauan untuk mengambil keputusan dengan kekuatan pikiran dan mempertahankannya begitu keputusan diambil.

Tak perlu mencemaskan sesuatu begitu sudah mengambil keputusan tindakan. Saya pernah mewawancarai seorang pria yang dikenai hukuman mati di kursi listrik, hanya selang dua jam dari waktu wawancara. Orang itu adalah yang paling tenang di antara kedelapan pria yang juga dikurung di sel tahanan seumur hidup bersamanya. Ketenangannya memaksa saya bertanya seperti apa rasanya akan pergi ke keabadian dalam waktu dekat. Dengan senyum penuh percaya diri, ia menjawab, "Rasanya baik-baik saja. Pikirkan saja, saudaraku, semua masalahku

akan segera berakhir. Selama ini hidupku hanya diisi masalah. Mencari makan dan pakaian saja sulit. Sebentar lagi aku tak membutuhkan hal-hal itu. Aku langsung merasa baik-baik saja lagi sejak tahu pasti bahwa aku akan segera mati. Aku memutuskan untuk menerima takdirku dengan lapang dada."

Ia berkata begitu sambil melahap makanan yang cukup untuk tiga orang, terlihat tidak peduli dengan kengerian yang menantinya. Kemampuan membuat keputusan memberi kelapangan dada untuk menerima takdir pada pria ini. Keputusan juga bisa mencegah penerimaan seseorang akan situasi yang tidak diharapkan.

Keenam ketakutan dasar diterjemahkan ke dalam sebuah kondisi cemas lewat kegagalan mengambil keputusan. Bebaskan diri Anda selamanya dari rasa takut pada kematian dengan mengambil keputusan untuk menerima kematian sebagai sebuah peristiwa yang tidak dapat dihindari. Buang ketakutan pada usia tua dengan mengambil keputusan untuk menerimanya, bukan sebagai cacat, tetapi sebagai anugerah besar yang membawa kebijaksanaan, pengendalian diri, dan pemahaman yang tidak pernah diketahui ketika muda. Kuasai rasa takut kehilangan cinta dengan mengambil keputusan untuk hidup tanpa cinta, kalau memang harus. Kalahkan ketakutan pada kritikan dengan mengambil keputusan untuk tidak khawatir dengan apa yang dipikirkan, dilakukan, atau dikatakan orang. Lepaskan diri Anda dari rasa takut terhadap kesehatan yang buruk dengan keputusan untuk melupakan gejala-gejala penyakit. Lecut ketakutan pada kemiskinan dengan mengambil keputusan untuk bersahabat dengan kekayaan apa pun yang dapat Anda kumpulkan tanpa rasa cemas.

Bunuh kebiasaan cemas, dalam semua bentuknya, dengan mengambil sebuah keputusan umum dan menyeluruh bahwa apa pun yang ditawarkan kehidupan tidak perlu dicemaskan. Dengan keputusan ini, datanglah keanggunan dan kendali diri, kedamaian jiwa, dan ketenangan pikiran yang akan membawa kebahagiaan.

Kalau pikiran Anda penuh dengan ketakutan, Anda tidak hanya menghancurkan peluang diri untuk bertindak cerdas, tetapi juga menularkan vibrasi destruktif ini kepada pikiran orang lain, sehingga Anda jadi menghancurkan peluang mereka.

Bahkan seekor anjing atau kuda tahu ketika tuan mereka tidak memiliki keberanian; selain itu, seekor anjing atau kuda akan menyerap vibrasi ketakutan yang dipancarkan tuan mereka, dan bertindak sama.

Vibrasi ketakutan diteruskan dari satu pikiran ke pikiran lainnya secepat dan sepasti suara orang yang dipancarkan dari stasiun siaran ke stasiun penerima.

Orang yang tak henti-hentinya membicarakan atau memikirkan hal negatif atau merusak sama saja dengan mengharapkan timbal balik yang juga merusak. Namun, bahkan pikiran negatif sekalipun tanpa dibarengi kata-kata—juga bisa kembali pada Anda. Dilepaskannya dorongan pikiran saja bisa memproduksi umpan balik dalam lebih dari satu cara. Pertama-tama, dan mungkin yang paling penting untuk diingat, orang yang melepaskan pikiran negatif yang bersifat merusak pasti merugi akibat rusaknya kemampuan berimajinasi kreatif Kedua, adanya pikiran emosi destruktif menciptakan kepribadian tidak menyenangkan yang akan menjauhkan orang, dan bahkan mengubah mereka menjadi musuh. Sumber ketiga kerugian bagi orang yang mempertontonkan atau melepaskan pikiran negatif ada pada fakta penting ini—pikiran-pikiran negatif ini tidak hanya merugikan orang lain, tetapi juga melekat pada pikiran bawah sadar orang-orang yang melepaskannya, dan oleh karena itu menjadi bagian dari karakter mereka.

Tujuan utama Anda dalam kehidupan ini adalah menggapai keberhasilan. Agar berhasil, Anda harus menemukan kedamaian jiwa, memperoleh kebutuhan material untuk hidup, dan di atas itu semua, memperoleh kebahagiaan. Semua bukti keberhasilan ini pada awalnya berbentuk dorongan pikiran.

Anda dapat mengendalikan pikiran Anda sendiri; Anda punya kekuatan untuk memberinya dorongan pikiran apa pun yang Anda pilih. Hak istimewa ini juga disertai tanggung jawab untuk menggunakannya secara konstruktif. Anda dapat memengaruhi, mengarahkan, dan pada akhirnya mengendalikan lingkungan Anda sendiri, membentuk kehidupan seperti yang Anda inginkan. Di sisi lain, Anda juga bisa mengabaikan hidup Anda, yaitu melemparkan diri Anda ke lautan luas "situasi" di mana Anda akan terlempar ke sana kemari, seperti serpihan di atas ombak lautan.

Bengkel Setan

Selain Keenam Ketakutan Dasar tadi, ada satu kejahatan lain yang mendera orang. Kejahatan ini adalah lahan subur bagi tumbuh kembangnya benih-benih kegagalan. Kejahatan ini sangat tersamar sehingga kehadirannya sering tidak diketahui. Kejahatan ini lebih berakar dan sering kali lebih fatal dibanding keenam ketakutan dasar. Mari kita sebut kejahatan ini *kerentanan terhadap pengaruh negatif.*

Orang-orang yang mengumpulkan kekayaan luar biasa selalu melindungi diri dari kejahatan ini. Orang miskin tidak pernah melakukannya. Mereka yang berhasil di segala bidang harus mempersiapkan pikiran untuk menolak kejahatan ini. Jika membaca filosofi ini dengan tujuan mengumpulkan kekayaan, Anda harus memeriksa diri Anda secara cermat, untuk memastikan apakah Anda rapuh terhadap pengaruh negatif. Jika mengabaikan analisis diri ini, Anda akan kehilangan hak untuk memperoleh objek hasrat Anda.

Jadikan analisis ini sebagai sebuah pencarian. Setelah Anda membaca pertanyaan-pertanyaan yang disiapkan untuk analisis diri ini, jawab dengan hati-hati. Cermati tugas tersebut dengan baik karena Anda akan mencari musuh-musuh lain yang Anda ketahui sedang menunggu untuk menyergap Anda. Urus kesalahan Anda sendiri layaknya Anda mengurus musuh yang serius dan nyata.

Anda dapat dengan mudah melindungi diri dari musuh nyata karena ada hukum, polisi, dan pengadilan yang siap mengurus mereka. Akan tetapi, "kejahatan pokok ketujuh" ini lebih sulit dikendalikan, karena menyerang pada saat Anda tidak menyadari keberadaannya, ketika Anda tidur, dan ketika Anda terjaga. Selain itu, senjata yang digunakannya tidak berujud, karena hanya berupa kondisi pikiran. Musuh jahat ini juga berbahaya karena menyerang dalam berbagai bentuk. Sering kali, musuh ini memasuki pikiran lewat kata-kata kerabat atau teman yang bermaksud baik. Di lain waktu, ia membuat lubang dari dalam, lewat sikap mental pribadi seseorang. Musuh ini sangat berbisa, meski tidak membunuh dengan cepat.

Cara Melindungi Diri dari Pengaruh Negatif

Untuk melindungi diri Anda dari pengaruh-pengaruh negatif, baik yang Anda ciptakan sendiri maupun yang merupakan hasil dari aktivitas orang di sekeliling Anda, kenali bahwa diri Anda memiliki tekad. Gunakan tekad tersebut secara konstan, sampai sebuah tembok kekebalan terhadap pengaruh negatif terbangun dalam pikiran Anda.

Kenali fakta bahwa Anda, dan semua manusia lainnya, pada dasarnya malas, ogah-ogahan, dan rapuh terhadap semua sugesti yang selaras dengan kelemahan-kelemahan Anda.

Ketahuilah bahwa Anda, pada dasarnya, rapuh terhadap keenam ketakutan dasar, dan kembangkanlah kebiasaan untuk melawan semua ketakutan ini.

Ketahuilah bahwa pengaruh negatif sering mengerjai Anda lewat pikiran bawah sadar Anda sehingga sulit dideteksi, dan tutup pikiran Anda untuk orang-orang yang menekan atau mematahkan semangat Anda dalam segala hal.

Bersihkan laci berisi obat-obatan Anda dan hentikan keyakinan bahwa Anda pilek, nyeri, sakit, dan mengidap penyakit-penyakit khayali lainnya.

Bergaullah dengan orang-orang yang memengaruhi Anda untuk berpikir dan bertindak sendiri.

Jangan mengharapkan masalah karena masalah justru akan cenderung terjadi.

Tak diragukan lagi, kelemahan umum semua manusia adalah kebiasaan membuka pikiran mereka untuk pengaruh negat.f orang lain. Kelemahan ini sangat merugikan, karena sebagian besar orang tidak mengetahui bahwa mereka dikutuk dengan kelemahan ini.

Daftar pertanyaan berikut telah disiapkan agar Anda bisa melihat diri Anda yang sebenarnya. Bacalah daftar ini kemudian luangkan waktu satu hari agar bisa memikirkan jawaban atas masing-masing pertanyaan. Saat melakukannya, baca pertanyaan dan ucapkan jawaban Anda keras-keras sehingga Anda dapat mendengar suara Anda sendiri. Hal ini akan membantu Anda lebih jujur terhadap diri sendiri.

Pertanyaan Uji Analisis Diri

Apakah Anda sering mengeluh "tidak sehat", dan jika ya, apa sebabnya?

Apakah Anda menyalahkan orang lain hanya karena tersinggung sedikit?

Apakah Anda sering melakukan kesalahan dalam pekerjaan Anda, dan jika ya, mengapa?

Apakah Anda sarkastis dan menyerang dalam pembicaraan Anda?

Apakah Anda dengan sengaja menghindari bergaul dengan orang-orang tertentu, dan jika ya, mengapa?

Apakah Anda sering mengalami gangguan pencernaan? Jika ya, apa sebabnya?

Apakah kehidupan tampak sia-sia dan tidak ada harapan bagi Anda?

Apakah Anda menyukai pekerjaan Anda? Jika tidak, mengapa?

Apakah Anda sering merasa iba pada diri sendiri? Jika ya, mengapa?

Apakah Anda iri pada mereka yang lebih baik daripada Anda?

Anda lebih sering menggunakan waktu Anda untuk memikirkan keberhasilan atau kegagalan?

Apakah Anda mendapatkan atau kehilangan rasa percaya diri dengan bertambahnya usia Anda?

Apakah Anda memperoleh sesuatu yang bernilai dari semua kesalahan?

Apakah Anda membiarkan kerabat atau rekan membuat Anda merasa cemas? Jika ya, mengapa?

Apakah Anda sekali waktu "melayang di awan" dan di waktu lain tenggelam dalam keputusasaan?

Siapa yang paling memengaruhi Anda? Apa sebabnya?

Apakah Anda membiarkan pengaruh negatif atau mengecilkan hati yang dapat Anda hindari?

Apakah Anda abai pada penampilan diri? Jika ya, kapan dan mengapa?

Sudahkah Anda belajar cara "menenggelamkan masalah Anda" dengan menyibukkan diri untuk diganggu oleh masalah-masalah tersebut?

Apakah Anda akan menyebut diri Anda "lemah mental" jika membiarkan orang lain berpikir untuk Anda?

Berapa banyak hambatan yang dapat dicegah mengganggu Anda, dan mengapa Anda menoleransinya?

Apakah Anda mengandalkan minuman keras, narkotika, atau rokok untuk "menenangkan diri"? Jika ya, mengapa Anda tidak mencoba tekad saja?

Apakah orang "mengomel" pada Anda? Jika ya, karena apa?

Apakah Anda mempunyai tujuan utama yang pasti? Jika ya, apa itu, dan apa rencana yang Anda miliki untuk mewujudkannya?

Apakah Anda memiliki satu dari keenam ketakutan dasar? Jika ya, yang mana?

Apakah Anda punya cara untuk melindungi diri dari pengaruh-pengaruh negatif orang lain?

Apakah Anda sengaja menggunakan autosugesti untuk membuat pikiran Anda positif?

Mana yang paling Anda hargai, kekayaan materi atau hak istimewa untuk mengendalikan pikiran Anda sendiri?

Apakah orang lain begitu mudahnya memengaruhi Anda, melawan penilaian diri Anda sendiri?

Apakah hari ini sesuatu yang bernilai telah ditambahkan ke dalam stok pengetahuan atau kondisi pikiran Anda?

Apakah Anda dengan bernyali menghadapi keadaan yang membuat Anda tidak bahagia, atau lari dari tanggung jawab tersebut?

Apakah Anda menganalisis semua kesalahan dan kegagalan dan berusaha mengambil manfaat dari sana, atau apakah Anda bersikap bahwa ini bukan tugas Anda?

Dapatkah Anda menyebutkan tiga kelemahan Anda yang paling merugikan? Apa yang akan Anda lakukan untuk memperbaikinya?

Apakah Anda mendorong orang menceritakan kecemasan mereka kepada Anda sebagai bentuk simpati?

Apakah Anda memilih, dari pengalaman sehari-hari Anda, pelajaran atau pengaruh yang membantu kemajuan pribadi Anda?

Apakah kehadiran Anda selalu menimbulkan pengaruh negatif terhadap orang lain?

Apa kebiasaan orang lain yang paling mengganggu Anda?

Apakah Anda membentuk opini Anda sendiri atau membiarkan diri Anda dipengaruhi oleh orang lain?

Sudahkah Anda menguasai cara menciptakan suatu kondisi mental pikiran yang akan Anda gunakan untuk melindungi diri dari semua pengaruh yang mengecilkan semangat?

Apakah pekerjaan Anda menginspirasi Anda dengan keyakinan dan harapan?

Apakah Anda sadar Anda memiliki kekuatan spiritual yang cukup besar untuk membantu Anda membebaskan pikiran Anda dari semua bentuk ketakutan?

Apakah agama Anda membantu Anda tetap berpikir positif?

Apakah Anda merasa berkewajiban berbagi kecemasan dengan orang lain? Jika ya, mengapa?

Jika Anda percaya "bahwa orang dengan sifat yang sama cenderung berkumpul", apa yang telah Anda pelajari tentang dir: Anda dengan mempelajari teman-teman yang Anda mil.ki sekarang?

Kaitan apa, jika ada, yang Anda lihat antara orang yang bergaul paling dekat dengan Anda dan segala ketidakbahagiaan yang Anda alami?

Mungkinkah orang yang selama ini Anda anggap teman sebenarnya adalah musuh terburuk Anda, karena pengaruh negatif mereka terhadap pikiran Anda?

Dengan standar apa Anda menilai siapa yang membantu dan siapa yang merugikan Anda?

Apakah teman-teman terdekat Anda secara mental lebih kuat atau lebih lemah dari Anda?

Berapa lama Anda menghabiskan waktu Anda dalam 24 jam untuk:

- pekerjaan Anda
- tidur
- bermain dan bersantai
- memperoleh pengetahuan bermanfaat
- dibuang percuma

Siapa di antara teman Anda yang:

- paling membesarkan hati
- paling mencemaskan Anda
- paling mengecilkan hati

Apa kecemasan terbesar Anda? Mengapa Anda menoleransinya?

Ketika orang lain menawarkan nasihat gratis dan tanpa diminta, apakah Anda menerimanya tanpa bertanya-tanya, atau menganalisis motif mereka?

Apa, di atas segalanya, yang paling Anda hasratkan? Apakah Anda berniat memperolehnya? Apakah Anda mau mengesampingkan semua hasrat lain demi yang satu ini? Berapa jam setiap hari Anda gunakan untuk memperolehnya?

Apakah Anda terlalu sering berubah pikiran? Jika ya, mengapa?

Apakah Anda biasanya menyelesaikan apa yang Anda mulai?

Apakah Anda mudah terkesan oleh bisnis atau gelar profesional, gelar kesarjanaan, atau kekayaan orang lain?

Apakah Anda mudah terpengaruh oleh apa yang orang pikirkan atau katakan tentang Anda?

Apakah Anda mendekat ke orang karena status sosial atau finansialnya?

Siapakah menurut Anda orang terhebat di dunia saat ini? Dalam hal apa orang ini lebih superior dibanding Anda?

Berapa lama waktu yang Anda gunakan untuk mempelajari dan menjawab pertanyaan-pertanyaan ini? (Minimal sehari diperlukan untuk menganalisis dan menjawab seluruh daftar.)

Jika menjawab semua pertanyaan ini dengan jujur, Anda lebih tahu tentang diri Anda dibanding orang lain pada umumnya. Pelajari pertanyaan-pertanyaan tersebut dengan saksama. Kembalilah sekali seminggu selama beberapa bulan, dan Anda akan terkejut dengan bertambahnya pengetahuan yang bernilai besar dalam diri Anda, yang Anda peroleh semata dengan menjawab pertanyaan-pertanyaan tersebut dengan jujur. Jika Anda tidak yakin dengan jawaban untuk beberapa pertanyaan tertentu, minta nasihat dari mereka yang tahu benar tentang Anda, khususnya mereka yang tidak punya motif menggoda Anda, dan melihat diri Anda lewat mata mereka. Pengalaman yang didapat sungguh luar biasa.

Satu Hal yang Bisa Anda Kendalikan Secara Mutlak

Anda hanya mempunyai kendali mutlak atas satu hal, dan hal itu adalah pikiran Anda. Inilah fakta yang paling penting dan menginspirasi bagi manusia. Fakta ini mencerminkan sifat lahir kita. Hak prerogatif ini adalah satu-satunya sarana yang dapat Anda pakai untuk mengendalikan takdir Anda sendiri. Gagal mengendalikan pikiran maka Anda tidak akan pernah dapat mengendalikan apa pun. Pikiran Anda adalah harta spiritual Anda. Lindungi dan gunakan harta ini dengan penuh kehati-hatian untuk sesuatu yang lebih mulia. Anda diberi tekad untuk keperluan ini.

Sayangnya, tidak ada perlindungan hukum dari mereka yang, baik secara sengaja maupun tidak sengaja, meracuni pikiran orang lain dengan sugesti negatif.

Orang-orang dengan pikiran negatif pernah berusaha meyakinkan Thomas A. Edison bahwa ia tidak akan dapat membuat sebuah mesin yang dapat merekam dan menyalin suara manusia, "karena" kata mereka, "belum ada seorang pun yang berhasil membuat mesin semacam itu". Edison tidak memercayai mereka. Ia tahu pikiran dapat menghasilkan apa pun yang dapat dihasilkan dan diyakini pikiran, dan bahwa pengetahuan adalah sesuatu yang mengangkat Edison di atas orang-orang biasa lainnya.

Orang-orang dengan pikiran negatif pernah berkata pada F. W. Woolworth bahwa ia akan "bangkrut" karena membuka toko dengan dagangan senilai lima dan sepuluh sen. Ia tidak memercayai mereka. Ia tahu ia dapat melakukan apa saja, yang masuk akal, jika ia memperkuat rencananya dengan keyakinan. Dengan menjalankan haknya menutup pikiran dari sugesti negatif orang lain, ia berhasil mengumpulkan kekayaan lebih dari seratus juta dolar.

Orang-orang berkomentar menghina ketika Henry Ford menguji coba kendaraan pertamanya yang masih kasar di jalanan kota Detroit. Ada yang berkata benda itu tidak akan pernah dapat dipakai. Yang lain berkomentar tak seorang pun mau mengeluarkan uang untuk alat seperti itu. Ford menjawab, "Saya akan menyabuki dunia dengan mobil yang dapat diandalkan," dan ia memang melakukannya. Bagi Anda yang mencari kekayaan besar, ingatlah bahwa satu-satunya perbedaan antara Henry Ford dan kebanyakan pekerja lain adalah: Ford mempunyai tekad dalam pikiran dan ia mengendalikannya. Orang lain bahkan tidak berusaha mengendalikan pikiran mereka.

Kendali pikiran adalah hasil disiplin diri dan kebiasaan. Anda entah mengendalikan atau dikendalikan pikiran Anda. Tidak ada jalan tengah. Cara paling praktis untuk mengendalikan pikiran adalah menyibukkannya dengan sebuah tujuan yang pasti, didukung sebuah rencana yang

pasti. Pelajari catatan-catatan orang yang berhasil memperoleh keberhasilan berarti maka Anda akan melihat mereka memiliki kendal. atas pikiran mereka sendiri. Selain itu, mereka juga mengendalikan dan mengarahkan pikiran tersebut ke arah pencapaian tujuan yang pasti. Tanpa pengendalian semacam ini, keberhasilan mustahil diperoleh.

Lima Puluh Lima Alibi Terkenal "Andai"

Orang-orang yang tidak berhasil memiliki satu kesamaan. Mereka tahu semua alasan kegagalan, dan memiliki apa yang mereka yakini sebagai alibi tak terbantah untuk menjelaskan buruknya pencapaian mereka.

Beberapa alibi cukup cerdas, dan beberapa di antaranya diperkuat fakta. Akan tetapi, alibi tidak bisa digunakan sebagai ganti uang. Dunia hanya ingin tahu satu hal: Sudahkah Anda sukses?

Seorang analis karakter telah menyusun sebuah daftar alibi yang paling sering digunakan. Pada saat membaca daftar ini, periksa diri Anda secara cermat, dan tentukan berapa banyak dari al!bi ini, jika ada, yang Anda miliki. Ingat juga bahwa filosofi yang disajikan dalam buku membuat alibi-alibi ini ketinggalan zaman:

Andai saya tidak menikah dan berkeluarga...
Andai saya punya cukup "pengaruh"...
Andai saya punya uang...
Andai saya cukup berpendidikan...
Andai saya mendapat pekerjaan...
Andai kondisi kesehatan saya bagus...
Andai saya punya waktu...
Andai waktunya lebih baik...
Andai orang lain mengerti saya...
Andai keadaan di sekeliling saya berbeda...
Andai saya dapat mengulang kehidupan saya kembali...

Andai saya tidak takut pada apa yang akan "mereka" katakan...
Andai saya dulu diberi kesempatan...
Andai saya sekarang punya kesempatan...
Andai orang lain tidak "dendam" pada saya...
Andai tidak ada yang menghentikan saya...
Andai saya lebih muda...
Andai saya dapat melakukan apa yang saya inginkan...
Andai saya kaya sejak lahir...
Andai saya dapat bertemu "orang yang tepat"...
Andai saya memiliki bakat seperti orang lain...
Andai saya berani meminta hak saya...
Andai saya memanfaatkan peluang di masa lalu...
Andai orang tidak membuat saya marah...
Andai saya tidak perlu mengurus rumah dan mengurus anak....
Andai saya dapat menyisihkan sedikit uang...
Andai atasan menghargai saya...
Andai ada orang yang mau membantu saya...
Andai keluarga saya mengerti saya...
Andai saya hidup di kota besar...
Andai saya dapat segera mulai...
Andai saya bebas...
Andai saya memiliki kepribadian seperti orang lain...
Andai saya tidak terlalu gemuk...
Andai bakat saya diketahui...
Andai saya mendapat "peluang"...
Andai saya dapat keluar dari jerat utang...
Andai saya tidak gagal..
Andai saya tahu caranya...
Andai semua orang tidak memusuhi saya...
Andai saya tidak terlalu banyak cemas...
Andai saya dapat menikahi orang yang tepat...

Andai orang-orang tidak terlalu bodoh...

Andai keluarga saya tidak terlalu boros...

Andai saya yakin pada diri sendiri...Andai nasib baik memihak pada saya...

Andai saya tidak lahir dengan zodiak yang salah...

Andai tidak ada yang namanya "takdir"...

Andai saya tidak harus bekerja terlalu keras...

Andai saya tidak kehilangan uang saya...

Andai saya tinggal dalam lingkungan yang lain...

Andai saya tidak punya "masa lalu"...

Andai saya punya usaha sendiri...

Andai orang lain mau mendengarkan saya...

Andai—dan ini yang paling hebat—saya memiliki keberanian untuk melihat siapa diri saya sebenarnya, saya akan mencari tahu apa yang salah dengan diri saya dan memperbaikinya. Dengan begitu saya akan memiliki peluang untuk mengambil manfaat dari kesalahan dan belajar sesuatu dari pengalaman orang lain, karena saya tahu ada sesuatu yang salah dengan saya atau saya akan sudah berada di tempat yang seharusnya andai saya telah meluangkan waktu menganalisis kelemahan saya, dan mengurangi membuang waktu mencari alibi untuk menutupinya.

Mencari alibi untuk menjelaskan suatu kegagalan adalah hobi semua orang. Kebiasaan ini sama tuanya dengan umur umat manusia, dan fatal bagi keberhasilan! Mengapa orang bertahan dengan alibi favorit mereka? Jawabannya jelas. Mereka membela alibi mereka karena mereka menciptakannya. Alibi adalah anak dari imajinasi seseorang. Sifat alami manusia adalah melindungi buah pikiran mereka sendiri.

Membangun alibi adalah sebuah kebiasaan yang berakar dalam. Kebiasaan sulit dibuang, khususnya ketika kebiasaan tersebut memberi pembenaran atas sesuatu yang kita lakukan. Plato secara tidak sengaja me-

nyampaikan kebenaran ini ketika ia berkata, "Kemenangan pertama dan terbaik adalah mengalahkan diri sendiri. Dari semua kekalahan, dikalahkan oleh diri sendiri adalah yang paling memalukan dan menjijikkan."

Seorang filsuf lainnya mengutarakan sebuah pikiran yang sama ketika mengatakan, "Saya terkejut sekali ketika menemukan bahwa keburukan terburuk yang saya lihat pada orang lain hanyalah cerminan sifat saya sendiri."

Elbert Hubbard, filsuf, penulis, dan penerbit majalah *The Fra*, sekaligus pendiri komumitas seniman Roycrofters, berkata, "Selalu menjadi sebuah misteri bagi saya mengapa orang membuang begitu banyak waktu dengan sengaja membodohi diri dengan menciptakan alibi untuk menutupi kelemahan mereka. Jika dipakai dengan cara berbeda, ada cukup waktu untuk menyembuhkan kelemahan tersebut sehingga alibi tidak diperlukan lagi."

Sebelum mengakhiri buku ini, saya akan mengingatkan Anda bahwa "Kehidupan adalah permainan catur. Lawan main Anda adalah waktu. Jika Anda ragu sebelum bergerak, atau menolak melangkah maju, bidak-bidak Anda akan disapu oleh waktu. Anda bermain dengan lawan yang tidak menoleransi keragu-raguan."

Sebelumnya, Anda mungkin memiliki sebuah alasan logis untuk tidak memaksa kehidupan memberikan apa pun yang Anda minta, tetapi alibi itu sekarang kuno, karena sekarang Anda menguasai kunci induk yang akan membuka pintu ke kekayaan melimpah yang ditawarkan kehidupan.

Kunci Induk tersebut tidak berujud, tetapi sangat kuat! Kunci itu adalah hak istimewa untuk menciptakan, dalam pikiran Anda, hasrat membara terhadap sebentuk pasti kekayaan. Tidak ada hukuman karena menggunakan kunci ini, tetapi ada harga yang harus Anda bayar jika tidak menggunakannya. Harga itu adalah kegagalan. Ada ganjaran yang luar biasa besar jika Anda menggunakan kunci tersebut. Ganjaran itu ada-

lah kepuasan yang datang kepada semua yang mengalahkan diri sendiri dan memaksa kehidupan membayar berapa pun harga yang diminta.

Ganjaran ini setimpal dengan usaha Anda. Maukah Anda segera memulai dan yakin?

"Jika bersaudara," kata Emerson, "kita akan bertemu." Sebagai penutup, izinkan saya meminjam pikirannya, dan berkata, "Jika bersaudara, kita telah, lewat halaman-halaman buku ini, bertemu."

INGATLAH BAHWA KEKAYAAN SEJATI ANDA BISA DIUKUR,

BUKAN DARI APA YANG ANDA MILIKI,

TETAPI DARI SIAPA DIRI ANDA.

DI TANGAN ANDA ADA "BUKU SUKSES" TERLARIS SEPANJANG MASA YANG SUDAH DIREVISI DAN DIPERBARUI UNTUK KEHIDUPAN DI ABAD KE-21.

Think and Grow Rich adalah karya fundamental sang penulis buku sukses legendaris, **Napoleon Hill**. Buku yang pertama kali diterbitkan tahun 1937 ini sekarang tetap sama ampuhnya—dan akan mengubah kehidupan Anda selamanya.

Bisa dibilang mustahil menemukan motivator yang sama sekali tidak terpengaruh oleh karya Hill. Pengaruhnya bisa dilihat dalam tulisan-tulisan Dale Carnegie dan Norman Vincent Peale. Gaung dari prinsip-prinsip Hill juga bisa ditemukan dalam karya Mary Kay Ash, Ken Blanchard, Jack Canfield dan Mark Victor Hansen, John Gray, Brian Tracy, dan Dennis Waitley. Steven Covey, penulis *The Seven Habits of Highly Effective People,* sering kali menyampaikan pengaruh Napoleon Hill dalam karyanya. Selain itu, Anthony Robbins, yang boleh jadi merupakan motivator dan penulis buku motivasi paling sukses pada awal abad ke-21, menyebut Napoleon Hill sebagai pahlawannya.

Ciri khas utama edisi asli *Think and Grow Rich* adalah dalam setiap bab Napoleon Hill mencantumkan contoh-contoh nyata. Hal itu masih dipertahankan dalam edisi ini, dan dilengkapi contoh-contoh baru serta contoh kasus-kasus modern yang bisa dengan jelas mendemonstrasikan bahwa semua prinsip Hill tetap bisa diaplikasikan, dan sampai saat ini masih membimbing orang menuju kesuksesan.

Banyak kiat sukses yang Anda baca di berbagai *bestseller* lain berasal dari buku ini. Buktikan sendiri!

NAPOLEON HILL lahir di Virginia pada tahun 1883 dan meninggal pada tahun 1970 setelah lama sukses berkarier sebagai konsultan para pemimpin bisnis, dosen dan penulis. *Think and Grow Rich* adalah pemegang rekor buku terlaris sepanjang masa di bidangnya—terjual 15 juta eksemplar di seluruh dunia—dan sampai saat ini menjadi tolok ukur gagasan motivasional.

Penerbit
PT Gramedia Pustaka Utama
Kompas Gramedia Building
Blok I Lantai 5
Jl. Palmerah Barat 29–37
Jakarta 10270
www.gpu.id